

**ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ  
СИСТЕМ: НАЦІОНАЛЬНА  
ЕКОНОМІКА У ГЛОБАЛЬНОМУ  
СЕРЕДОВИЩІ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ  
за матеріалами VIII Міжнародної  
науково-практичної інтернет-конференції**

**(м. Полтава, 27–28 квітня 2016 р.)**





**Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»  
(ПУЕТ)**

**Білоруський торгово-економічний університет  
споживчої кооперації (м. Гомель, Республіка Білорусь)**

**Самаркандський інститут економіки і сервісу  
(м. Самарканд, Республіка Узбекистан)**

**ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:  
НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА  
У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ  
за матеріалами VIII Міжнародної науково-  
практичної інтернет-конференції**

**(м. Полтава, 27–28 квітня 2016 р.)**

**ПОЛТАВА  
ПУЕТ  
2016**

УДК 330.342  
ББК 65.01я431  
І-71

*Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу  
Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі» заборонено*

**Головний редактор:**

**С. С. Ніколенко**, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та прикладної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

**Редакційна колегія:**

**О. В. Манжура**, д. е. н., доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;

**В. О. Шаповалов**, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;

**К. С. Дзевєріна**, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

**Рецензенти:**

**Н. С. Педченко**, д. е. н., професор, директор Інституту економіки, управління та інформаційних технологій Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;

**Л. І. Яковенко**, д. е. н., професор, завідувач кафедри політекономії Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка.

**І-71** **Інституційний розвиток соціально-економічних систем: національна економіка у глобальному середовищі** : збірник наукових праць за матеріалами VIII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 27–28 квітня 2016 р.). – Полтава : ПУЕТ, 2016. – 213 с.

ISBN 978-966-184-235-8

У збірнику наукових праць розглянуто актуальні проблеми інституційного розвитку сучасних соціально-економічних систем, трансформації системи державного регулювання економіки, інституційних зрушень у механізмі функціонування ринкового господарства.

Збірник призначено для фахівців, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, а також усіх, хто цікавиться проблемами інституційних трансформацій економічних систем.

УДК 330.342  
ББК 65.01я431

*Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.  
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.*

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», 2016

ISBN 978-966-184-235-8

# **ЧАСТИНА І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

---

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФОРМАЛЬНОГО И НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

**К. С. Айнабек**, д. э. н., профессор

*Карагандиский экономический университет Казпотребсоюза,  
г. Караганда*

Неформальное хозяйствование представляет составную часть национальной, международной и мировой экономики и является противоположностью формальному сектору хозяйства. Легальный сектор экономики существует и функционирует в пределах формализации, институционализации хозяйственной деятельности субъектов, предопределяемые официальными органами государства или альянса государств, мирового сообщества.

В формализованной экономике все субъекты хозяйствования должны функционировать в рамках официальных законов, правовых актов, предписанных государством. Вся деятельность субъектов хозяйствования, выходящая за пределы правовых действий, не подлежащая учету, скрываемая от официальных органов, а также противозаконные латентные, антиобщественные хозяйственные действия представляют содержание неформального сектора экономики.

В научной экономической литературе отмечается, что экономисты изучают неформальную экономику, однако нельзя сказать, что они уже вполне разобрались в сущности этого феномена. Не стихают дискуссии даже по поводу его точного определения, не говоря уже об объяснении причин его возникновения, роли в хозяйственной жизни общества, выработки оптимальной линии государственной политики по отношению к нему, перспектив его дальнейшего развития. Здесь необходимо

подчеркнуть то, что данное явление нельзя рассматривать как обособленно существующее и выделять его в качестве неформальной экономики. Данный феномен не существует без формального сектора экономики, и они взаимодействуют и функционируют в пределах всей национальной экономики или мирового хозяйства в зависимости от рассматриваемых масштабов. Поэтому правильно будет использовать термин «неформальный сектор экономики», а не отождествлять его с отдельно существующей, обособленной экономикой.

Неформальный сектор экономики возник с господством частной собственности и государства еще со времен рабовладельческой эпохи. Частная собственность обусловила появление государства, которое в свою очередь предопределило «правила игры» для обеспечения постоянного самовоспроизводства. Такие «правила игры» побуждали часть свободного население на их нарушение для обеспечения индивидуального воспроизводства. Государство рабовладельческого строя было не в состоянии под контролем держать все хозяйственные процессы, где уровень развития производительных сил явно не соответствовал масштабам общественного хозяйствования. Поэтому нами определяется объективным условием возникновения и функционирования неформального сектора экономики господство частной собственности и государства, а также несоответствие уровня развития производительных сил масштабам общественного хозяйствования в данной экономической системе. Здесь оппоненты могут возразить по поводу частной собственности и отстаивать в качестве условия общенародную, общественную собственность, исходя из практики существования так называемого социализма в СССР, где неформальный сектор занимал определенную часть в экономике. Это объясняется тем, что декларируемая общественная собственность в форме государственной представляла в реальности номенклатурно-чиновничью частную собственность, которая якобы принадлежала всем или была ничейной, но в действительности ею владели, распоряжались и использовали чиновники и хозяйственники от государственной власти.

К объективным причинам можно отнести противоречия между государственным, общественным и индивидуальным воспроизводством, возникающим и развивающимся на основе «правил игры», созданных в интересах госаппарата подавления, служащим инструментом регулирования экономики и жизни населения. Пока существуют основные объективные условия и причины, неформальный сектор будет диалектически взаимосвязан с формальным и развиваться во взаимообусловленности в экономической системе. Неформальный сектор экономики является родовым термином и подразделяется на виды.

Таким образом, неформальный и формальный сектора экономики являются диалектически взаимосвязанными сторонами целостной системы в условиях господства частной собственности и государства. При этом содержание неформального сектора экономики будут выражать отношения, вытекающие из требований сущностных отношений собственности, конкуренции для обеспечения реализации противоречий между государством, обществом и индивидуальным воспроизводством в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам общественного хозяйствования, где деятельность субъектов не подлежит учету, скрываемые от официальной власти, выходят за пределы правовых регламентаций, норм, становятся противозаконными и ненаблюдаемыми.

## **ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**В. А. Власенко**, к. е. н., доцент

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Розвиток соціально-економічних систем в умовах динамічних змін зовнішнього середовища та загострення ринкової конкуренції є неможливим без повноцінного управління їх внутрішніми підсистемами, що виступає однією із найважливіших скла-

дових економічного зростання. Тому розробка ефективних стратегій розвитку на рівні кожної соціально-економічної системи є запорукою формування їх конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Питанням розробки і впровадження стратегій розвитку підприємств як цілісних соціально-економічних систем присвятили свою увагу провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Н. Ансофф, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, М. Е. Портер, Р. С. Каплан, Д. П. Нортон, К. А. Раїцький, І. В. Афонін, В. М. Самочкін, О. М. Люкшинов, М. М. Мартиненко, В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань, Г. К. Сігітова тощо. Проте, надалі залишається невирішеним питання впровадження прикладних інструментальних підходів до розробки стратегії розвитку соціально-економічних систем в умовах ринку.

Метою дослідження є обґрунтування прикладних інструментальних підходів до розробки стратегії розвитку соціально-економічних систем в умовах ринкових трансформацій.

Реалізація стратегії розвитку соціально-економічної системи передбачає можливість руху від загальних характеристик до часткових досліджень, їх комплексне синтезування і об'єднання в єдине ціле. Стратегія розвитку повинна передбачати як кількісні зміни показників діяльності підприємств, так і врахування якісних характеристик системи управління, що сформувалися під дією чинників зовнішнього середовища [1, с. 23–26].

Отже, стратегія розвитку підприємств – це сукупність заходів, необхідних для реалізації потенціалу їх внутрішнього середовища за рахунок можливостей зовнішнього оточення і спрямованих на постійне виконання оперативних (поточних) завдань відповідно до встановлених цілей. Дана стратегія дозволяє забезпечити стабільність функціонування соціально-економічних систем, виступає початковим етапом проведення організаційних змін.

Важливе значення у процесі розробки стратегії розвитку соціально-економічних систем відіграють відповідні прикладні інструментальні підходи та процедури їх реалізації. На основі узагальнення [2] автором пропонуються наступні етапи реалізації



стратегії розвитку підприємств: 1) формування стратегічних альтернатив; 2) планування стратегії розвитку; 3) впровадження стратегії розвитку; 4) планування операційної діяльності підприємств; 5) моніторинг та виявлення проблем реалізації стратегії розвитку підприємств; 6) оцінка та коригування прийнятої стратегії розвитку підприємств.

Необхідно наголосити на тому, що ключовими інструментами реалізації стратегій розвитку підприємств є розробка стратегічних карт позиціонування, вибір стратегічних зон господарювання та стратегічних господарських одиниць, впровадження системи збалансованих показників, формування стратегічного бюджету на основі результатів PEST і SWOT-аналізу, застосування матричних інструментів оцінювання стратегій розвитку.

З метою забезпечення цілісності реалізації стратегії розвитку соціально-економічних систем на засадах комплексного підходу рекомендується створювати відділи стратегічного управління як штабні підрозділи у загальній організаційній структурі управління. Це тимчасові формування, що можуть створюватися у формі бізнес-одиниць за окремими бізнес-процесами або функціями управління в межах стратегічних господарських центрів [3, с. 211–213]. Важливе місце у таких структурах, на наше переконання, має відводитися вищому керівництву підприємств на рівні голів правління, директорів, їх заступників, президентів і віце-президентів компаній. Разом з тим, фахівці відповідних структурних підрозділів повинні також входити до структури відділів стратегічного управління в якості консультантів за окремими бізнес-процесами. Лише такий підхід дозволить забезпечити дотримання інтересів адміністрації та трудового колективу підприємства у напрямі реалізації стратегії розвитку і виконання місії та стратегічних цілей.

На наш погляд, керівництво соціально-економічних систем при реалізації стратегії розвитку повинне враховувати, що процес управління стратегією розвитку підприємств має включати: процедуру діагностики його існуючого стану; встановлення системи стратегічних цілей діяльності; визначення можливостей

зростання кількісних показників та досягнення основних якісних змін у процесі еволюції соціально-економічної системи; дослідження ступеню відхилення показників від запланованих; враховувати перспективи подальшого розвитку складових елементів і системи управління в цілому.

Запропонований вище процес управління повністю відповідає основним фазам суспільного відтворення на мікрорівні (виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ) і узгоджується із основними напрямками реалізації стратегії розвитку підприємства. Основними параметрами ефективного управління стратегією розвитку підприємств можна вважати створення доданої вартості на кожному етапі процесу виробництва, досягнення соціально-економічного, екологічного чи науково-технічного ефекту, підвищення морально-психологічного клімату та якості трудового життя персоналу.

Таким чином, розробка та впровадження стратегії розвитку соціально-економічних систем сприятиме підвищенню ефективності їх функціонування в цілому та окремих структурних підсистем зокрема, що дозволить прискорити зростання кількісних показників і якісних характеристик, а тому вимагає проведення подальших наукових досліджень у даному напрямі. Перспективними напрямками подальших наукових досліджень залишаються питання формування організаційного та документаційного забезпечення реалізації стратегії розвитку соціально-економічних систем.

#### ***Список використаних джерел***

1. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией [Текст] : [учебник] / М. И. Круглов. – Москва : РЛД, 2008. – 767 с.
2. Сигитова Г. К. Системный подход к реализации стратегии [Электронный ресурс] / Г. К. Сигитова ; Московская бизнес школа. – Режим доступа: <http://www.dekanblog.ru/blog/dopmat/sigul.pdf>. – Заголовок с экрана.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации : манифест революции в бизнесе [Текст] / М. Хаммер, Дж. Чампи ; [пер. с англ.]. – Санкт-Петербург : Изд.-во С.-Петербургского университета, 1997. – 420 с.

## **РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

*О. І. Гуторов, д. е. н., професор; І. В. Галкіна, аспірант  
Харківський національний аграрний університет  
ім. В. В. Докучаєва, м. Харків*

Одним з ефективних методів впливу на ситуацію, яка склалася в умовах ринкової економіки, можуть бути інвестиції та інновації – дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності. Щоб залишатися конкурентоспроможними, вітчизняним підприємствам необхідно заздалегідь обмірковувати кожний свій крок для забезпечення довготривалого функціонування на ринку. Саме для цього в підприємствах здійснюється перспективне планування, на основі якого розробляються різні стратегії, однією з яких виступає інвестиційно-інноваційна стратегія.

Сьогодні можна констатувати, що інноваційні процеси відіграють визначальну роль у формуванні концепцій розвитку окремих держав, є невід'ємною умовою забезпечення розвитку економік. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає міць країни та перспективи її розвитку. Неспроможність країни здійснювати структурну перебудову національної економіки, зволікання з проведенням структурних змін не просто гальмує її розвиток, а й призводить до економічної кризи, до збільшення розриву в розвитку по відношенню до тих країн, які такі зміни запроваджують.

Інвестиційно-інноваційна стратегія займає провідне місце та відіграє значну роль у процесі розвитку сільськогосподарських підприємств, яка у свою чергу створює сприятливі умови для їх довготривалої, систематичної, ефективної та прибуткової діяльності. Формування інвестиційно-інноваційної стратегії дозволяє жорсткіше планувати необхідність власних дій на ринку, одночасно відстежуючи їх якість. Вироблення такої стратегії знаходить вираження у державних і регіональних інноваційних, інвестиційних програмах, великих проектах, що розраховані на тривалий період і охоплюють всі стадії технологічного циклу виробництва продукції.

Зростання ролі науки і техніки, інтелектуальної діяльності розцінюються вітчизняними та зарубіжними науковцями як головні фактори стабільного розвитку людської цивілізації. Зокрема, С. Н. Бобилев зазначає, що «...країна, яка активно сприяє розвитку науки і освіти, тим самим генерує нові знання та отримує потужний фінансовий інструмент розвитку національної економіки, бо знання, трансформовані у технології зменшують потребу в капіталі на одиницю продукції» [1, с. 113]. В цілому, більшість дослідників вважають, що сучасна цивілізація практично повністю вичерпала екстенсивні фактори розвитку і на першу сходинку підіймаються фактори інтенсивного характеру забезпечення соціально-економічного зростання. Тому сучасні реалії обумовлюють необхідність розвитку наукової думки в напрямі формування ефективного механізму інвестиційно-інноваційної діяльності та стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку держави.

Інновації сьогодні – це база для нарощення економічного потенціалу будь-якої країни і основа для формування конкурентоспроможності національної економіки. Світовий досвід переконує, що країна, позбавлена доступу до базових технологій домінуючого технологічного укладу, неминуче опиниться в економічно та політично залежному становищі, яке в подальшому закріпиться через нееквівалентний зовнішньоторговельний обмін.

Для ефективного використання науково-технічного потенціалу України необхідна стратегічно виважена інвестиційно-інноваційної політика, яка відповідала б вимогам сьогодення. Інвестиційні та інноваційні процеси слід розглядати не окремо, а у комплексі, який складається з двох взаємопов'язаних та взаємовпливаючих блоків: інвестиційного та інноваційного, об'єднаних єдиною системою принципів, методів, критеріїв прийняття управлінських рішень та механізмів їх реалізації.

Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку підприємства повинна містити в собі інвестиційний та інноваційний блоки, які тісно взаємопов'язані між собою такими зв'язками як: організаційно-управлінські – спільні критерії прийняття управлінських рішень, визначення організаційних механізмів інноваційної діяльності в залежності від обсягів інвестицій, а інвестиційної – в

залежності від необхідних обсягів забезпечення інноваційних потреб; фінансово-економічні – можливість отримання високої економічної ефективності використання інвестиційних ресурсів при розробці та впровадженні інновацій, відповідність інвестиційних пріоритетів інноваційним, комерціалізація інновацій; нормативно – правові – удосконалення чинної та розробка нової нормативно-законодавчої бази, що сприятиме інтенсифікації інвестиційно-інноваційної діяльності та регулюватиме взаємодію інноваційних та інвестиційних процесів, застосування додаткових адміністративно-правових стимулів і механізмів для фінансової та організаційної підтримки науково-технічної діяльності та інші.

Роль інноваційно-інвестиційної стратегії в процесі розвитку підприємств полягає у сприянні: створенню конкурентоспроможної національної економіки; встановленню взаємовигідного партнерства між державою та бізнесом; збільшенню відсотка використання наукоємного потенціалу України; ефективному використанню ресурсів та розвитку пріоритетних сфер виробництва, серед яких аграрно-промисловий комплекс.

Сукупність змін, які з'являться у результаті реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії сприятимуть забезпеченню розвитку соціально-економічної системи України, створять основу, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної економіки в сучасних умовах розвитку глобальної економіки.

#### *Список використаних джерел*

1. Бобылев С. Н. Формирование экономики знаний в контексте устойчивого развития / С. Н. Бобылев // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2008. – № 5. – С. 112–114.

## **ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ**

**К. С. Дзеверіна**, к. е. н., доцент

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

В сучасних умовах господарювання однією з найважливіших соціально-економічних проблем є формування сприятливого

інвестиційного клімату в Україні. Інвестиційний клімат є певною сукупністю соціальних, економічних, правових, політичних, соціокультурних передумов, що зумовлює привабливість економічної системи для інвестування [1]. Підґрунтям цього процесу виступає відповідне інституційне середовище економіки, яке поєднує юридичні, економічні, духовні, соціальні, політичні та інші відносини.

В останні роки інвестиційна діяльність держави веде до значних економічних і політичних збитків в суспільстві, що викликано відсутністю системних дій уряду спрямованих на формування соціально-орієнтованого економічного середовища країни, постійним збільшенням тіньового сектору економіки, низьким рівнем довіри до інститутів влади і права, порушенням принципу правової держави щодо неможливості злиття влади та бізнесу тощо.

Інститут бюрократії має схильність використовувати фактор невизначеності, тобто «напружувати» населення і суб'єктів господарювання, штучно створюючи ситуації невпевненості, невизначеності та стривоженості через певні «правила гри», щоб потім з блиском вирішити створені труднощі, але вже на не безкоштовній основі [2]. При цьому ускладнення господарського життя для суб'єктів інституту бізнесу відбувається на будь-якому рівні при застосуванні як формальних так і неформальних норм. Корумпована бюрократія зацікавлена у можливостях породжувати невизначеність ринкових обмінів шляхом неочікуваних змін у суттєвих умовах господарювання.

Покращенню інвестиційного клімату в країні сприятиме політична воля уряду (сила державного втручання в економічні процеси) щодо зміни у «правилах гри» формальних і неформальних інститутів, неодмінною умовою яких виступатиме легітимність взаємодії інститутів, наявність соціальної відповідальності, універсальність правових норм, державна політика спрямована на довгострокову перспективу розвитку.

Зазначене сприятиме впевненості у виконанні взятих зобов'язань суб'єктами господарювання. Загалом, слід зазначити, що

реалізація формальних норм здійснюється завдяки суспільному (неформальному) визнанню їх правомірності та універсальності, тобто коли їх дотримання є необхідною умовою для всіх без винятку суб'єктів. На сьогоднішній день, можливість винятковості для суб'єктів інститутів влади і права (або членів їх родин) стає на заваді ефективному регулюванню взаємовідносин в інституційному середовищі. Легітимність взаємодії інститутів опосередковує поведінковий вибір учасників ринкових відносин під впливом політики, економіки і права, що надає індивіду (суб'єкту) визначальну роль у формуванні та реалізації «правил гри». Легітимний стан встановлює межі в яких дії суб'єктів господарювання сприймаються як адекватні, раціональні та справедливі для даних умов. В умовах взаємозалежності відносин цілераціональні дії можливі лише при наявності довіри як норми, що регулює відносини між суб'єктами господарювання [2]. В такому разі, діяльність суб'єктів бізнесу ґрунтується на впевненості у здійсненні довгострокових проєктів, а діям суб'єктів влади і права притаманні розумність і соціальна відповідальність.

Таким чином формування інституційного середовища, зміни в якому дозволять створити підвалини довіри, відповідальності, надійності і впевненості у реалізації довгострокових проєктів, значно поліпшать інвестиційний клімат в країні. Держава має формувати достатньо розвинуте інституційне середовище, адекватне потребам економічного, соціального і політичного стану країни, співмірне національним інтересам. Критерієм ефективності регуляторних функцій держави є оптимізація взаємодії суб'єктів господарювання.

#### *Список використаних джерел*

1. Третяк Н. М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н. М. Третяк // Фінансовий простір. – № 3 (11). – 2013. – С. 165–170
2. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [Артемова Т. И., Гриценко Е. А., Павленко Ю. В. и др.] ; под ред. А. А. Гриценка. – Харків : Форт, 2008. – 928 с.

## ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**С. І. Заворотній, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин важливою складовою економічної безпеки країни є інвестиційна безпека, під якою слід розуміти впорядкованість руху капіталовкладень, що спрямовуються в окремі галузі та сектори національної економіки. Інвестиції виступають головним чинником економічної безпеки держави, вони мають спрямовуватись в основні фонди та в людський капітал, створювати можливість їх розширеного відтворення, підтримувати конкурентоспроможність економіки, гарантувати стійке економічне зростання при досягненні необхідного рівня певних параметрів, що характеризують економічну систему країни.

У системі національної економіки інвестиції займають важливе місце в економічному процесі. «В результаті інвестування коштів в економіку збільшуються обсяги виробництва, зростає національний дохід, розвиваються ті уходять вперед в економічній конкуренції галузі та підприємства» [1, с. 12]. З іншого боку, збільшення рівня економічної безпеки справляє суттєвий вплив на економічну ефективність. Наслідком цих процесів є перерозподіл ресурсів економічної системи, що формує нові інвестиції у відповідних галузях економіки і приводить до циклічності інвестиційного процесу, який визначає гомеостазис економічної системи. Отже, можна говорити про певну причинно-наслідкову залежність між рівнем економічної безпеки та інтенсивністю інвестиційного процесу.

Ще Дж. Кейнс [2] відводив інвестиціям визначальну роль в економічному процесі, він показав, що саме вони визначають (через механізм мультиплікатора) в цілому збільшення національного доходу і загальну динаміку економіки. Тобто економічна активність, яка визначає економічний розвиток та зростання, залежить від інвестиційного мультиплікатора економічної системи. Відповідно, це впливає і на рівень економічної безпеки.



Економічний розвиток характеризується економічними циклами, однією з фаз яких є фаза підйому (економічного росту) Циклічність економічного розвитку пояснює активність економічних процесів на відповідних етапах розвитку та визначає залежність економічної безпеки й економічної активності в системі. Прогнозуючи зміну економічного стану, індивіди в господарській системі починають по-іншому використовувати свої ресурси, в результаті чого змінюються економічні відносини та економічна активність. Це, в свою чергу, пояснює нестабільність всієї економічної системи в умовах її динамічного розвитку. Економіка починає коливатись, намагаючись перейти в стан рівноваги, що визначається рівнем економічної безпеки.

Процеси формування інвестиційних ресурсів в окремих секторах економіки внаслідок зміни рівня економічної безпеки дозволяють говорити про створення резервів, що виникають у разі перерозподілу ресурсів національної економіки та спрямовуються у відповідні її сектори для збереження стану рівноваги економічної системи. За допомогою правильного спрямування інвестицій в залежності від стадій економічного розвитку системи та їхнього оптимального розподілу за відповідними секторами і галузями економіки можна досягти нормального (достатнього, рівноважного) рівня економічної безпеки системи, яка в цілому визначить тенденції розвитку національної економіки.

Таким чином, можна стверджувати, що на певний проміжок часу існує визначений інвестиційний напрям розвитку національної економічної системи, дослідження якого дозволяє більш повно охарактеризувати інвестиційне забезпечення економічної безпеки країни та комплексно дослідити структурні тенденції в інвестиційному забезпеченні відповідних галузей національної економіки. Виявлення структурних змін в інвестиційному забезпеченні економічної системи дозволить у подальшому спрогнозувати необхідний обсяг інвестиційних резервів у відповідних економічних підсистемах для забезпечення росту національної економіки. Дослідження інвестиційного напрямку розвитку національної економіки дозволяє визначити і сформулювати правильні напрямки вкладення капіталу в різні види економічної діяльності, а також необхідні обсяги капіталу для досягнення

такого рівня економічної безпеки, який створив би умови для нормального рівноважно-структурного розвитку всієї економічної системи.

Отже, можна стверджувати про наявність певної взаємозалежності, прямих і обернених зв'язків між економічною безпекою та інвестиційним процесом, що дозволяє правильно оцінювати загрози та небезпеки для національної економіки та знаходити засоби їх нейтралізації, а подекуди й перетворювати загрози в стимули для економічного зростання. Поява загроз в економічній сфері, з одного боку, стримує потік інвестицій, а, з іншого – сприяє інтенсифікації нових капіталовкладень, що здатні нівелювати ці загрози і одночасно створювати нові можливості для економічного зростання. Тому поглиблене дослідження таких взаємозв'язків є необхідним для розробки виваженої національної економічної політики, яка здатна як протистояти викликам глобального економічного середовища, так і забезпечувати стале економічне зростання в умовах достатнього рівня економічної безпеки.

#### *Список використаних джерел*

1. Дедиков А. И. Инвестиции и структура экономики Украины / А. И. Дедиков. – Днепропетровск, 2005. – 138 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – Москва : ЭКСМО, 2007. – 153 с.

### **ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Л. М. Кириченко**, асистент

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Одним із головних чинників розвитку ринкової економіки та посилення інноваційних процесів у суспільстві, підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств на світовому ринку є рівень розвитку інституційного розвитку країни. В свою чергу, розвиток інститутів відбувається інерційно на протязі тривалого періоду часу, що в свою чергу потребує страте-

гічного планування діяльності окремих господарюючих суб'єктів. Всі економічні суб'єкти мають узгодити свої дії. Незалежно від розмірів торговельного підприємства відбувається обов'язкове виконання економічних та соціальних функцій.

Необхідність інституційних перетворень набула актуальності, як у економіці країни в цілому, так і в торгівлі зокрема. Адже саме роздрібна торгівля доводить товари до кінцевих споживачів, виконуючи свої економічну та соціальну функції.

Головним наслідком, мотиваційним пріоритетом діяльності таких підприємств в умовах ринку завжди було і залишається досягнення бажаного рівня ефективності та конкурентоспроможності. Результативність діяльності торговельних підприємств, а саме показники ефективності та конкурентоспроможності формуються у певних інституційних умовах, тобто під впливом сформованих в економіці правил, норм, традицій і законів.

Якщо розглядати основні постулати інституційної економічної теорії, то можна помітити, що інституційні перетворення виступають однією з головних її категорій. Їх концепція розроблена і доповнена американським економістом Д. Нортм. На його думку, інституційні перетворення – це процес перетворень формальних правил і неформальних відносин, витоки яких можна віднайти у зовнішньому середовищі, накопиченні досвіду і знань та об'єднанні їх у ментальних конструкціях суспільства. У будь-якій економіці розвиток різних інститутів не завжди відбувається узгоджено. Формування одних інститутів гальмує розвиток інших або руйнує їх, примушуючи видозмінюватися і перетворюватися. Відповідно конфігурація, структура інститутів являє собою складну багаторівневу, ієрархічно організовану систему, що складається з більш стійких і змінних, із локальних і загальних для економіки, із досить жорстко і слабо впорядкованих інститутів тощо [3].

Інституції, а також інституційне забезпечення розвитку підприємницького сектору вітчизняної економіки є одним із визначальних факторів формування кількісних і якісних ефектів. Постановка питання ефективності та конкурентоспроможності в

ракурсі інституційної проблематики є необхідним, а також своєчасним [1].

Конкретні програми регулювання повинні відповідати принципам узгодженості положень різних нормативних актів та повноти розв'язання завдань. Проблеми, з якими стикаються сучасні торговельні підприємства, носять комплексний, багатовекторний характер і не можуть бути в повній мірі розв'язані будь-якою однією програмою.

Реформа підприємств у сфері торгівлі передбачає створення сприятливих умов для інтеграції господарської діяльності різних торговельних структур, визначення концепції розвитку різних видів і типів торговельних підприємств включаючи створення сучасних роздрібних та оптових «ланцюгів», заснованих на загальних підходах до формування асортименту і вибору технічних засобів оснащення, оформлення інтер'єру і зовнішнього вигляду підприємств, застосування однакових форм обслуговування; поліпшення управління на підприємствах, стимулювання підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності, зниження витрат обігу, створення умов для реалізації товарів за помірними цінами; чітке розмежування відповідальності і прав власників, персоналу і споживачів [2].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств на макрорівні необхідно здійснювати державну політику, яка б забезпечила сталий розвиток торговельних підприємств. Крім того, важливою частиною державної підтримки підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств є їх забезпечення достовірною інформацією про стан та динаміку кон'юнктури на регіональних, державному та світових ринках; реальні баланси виробництва та споживання продовольчої продукції; розміри недоотримання прибутків через наявність посередницьких ланцюгів; можливі маркетингові стратегії та сценарії діяльності торговельного підприємств на ринку.

Отже, основна роль держави сьогодні повинна, бути, направлена на впровадження передових технологій та дію нормативно-правових актів щодо активізації торговельного процесу. Вирішальну роль у впровадженні інституційних перетворень у сфері

взаємодії малого, середнього та великого підприємництва відіграє реальна соціально-орієнтована державна політика, якій ще належить сформуватися. Держава має створити механізми стимулювання, підтримки високо рівня підприємницької культури, зростання соціальної відповідальності підприємницьких корпоративних структур.

#### *Список використаних джерел*

1. Зянько В. Інституціональне середовище як умова ефективного функціонування інноваційного підприємництва / В. Зянько // Наукові праці ДонНТУ (Серія економічна). – 2006. – Вип. 103–1. – С. 210–216.
2. Ільяшенко В. Державна підтримка інституціональних перебудов у сфері товарного обігу [Електронний ресурс] / В. Ільяшенко. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>. – Назва з екрана.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997.

## **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ФАКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

**Н. М. Краус, к. е. н., доцент**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Ключове значення у становлення інноваційної економіки, належить інституціональним факторам. Інституціональні чинники – це «чинники, що пов'язанні з управлінням, регулюванням окремих сфер, галузей, економічних, суспільних відносин» [1, с. 499]. Саме інститути, що працюють в сфері інновацій (в рамках досліджуваної нами проблеми – це інститути інноваційного розвитку) мають значний вплив на економічне зростання. Це пов'язано з тим, що саме вони формують систему мотивацій ключових економічних суб'єктів-новаторів у суспільстві, сприяючи інвестуванню в інтелектуальний і людський капітал, інновації, організацію виробничого процесу.

Ми пропонуємо наступну класифікацію інституціональних факторів становлення економіки інноваційного типу, а саме:

- інституційно-економічні (чітко визначені «правила гри», що вказують на ефективні і неефективні види інноваційної діяльності, відповідні методи управління ризиками (на інноваційних підприємствах), формальні інститути інноваційного розвитку, які здійснюють позитивний вплив на довгострокове економічне зростання; систему податкових пільг і канікул для суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з ризиком й інноваціями);

- інституційно-політичні і правові (законодавчо-нормативні та інструктивні документи, націлені на формування й практичну реалізацію структурно-інноваційної моделі розвитку економіки; методи взаємодії й кооперації між бізнесом та державою; якість конституції; політична культура);

- інституційно-соціальні (порівняно стабільні характеристики суспільства, які еволюціонують);

- інституціонально-психологічні та культурні (національна культура; види етнічної поведінки; ментальність населення, його традиції, звички; психологічні риси індивідів, які проживають в країні та є його рушійною силою);

- загально-інституціональні (безпосередньо розвиток суспільства; домінуюча та ключова ідея суспільства).

Проблеми взаємної довіри, яка базується на правових нормах і творчій взаємодії, є ключовими в інноваційному перетворенні та трансформації суспільства. Про це свідчить співставлення таких оціночних показників, як якість правових інститутів, захищеність від корупції, забезпечення прав інтелектуальної власності (табл. 1).

Слід зауважити, що високі значення показника «Суспільна довіра до урядових інститутів» в Сінгапурі, Норвегії, Фінляндії, Нідерландах та Швейцарії свідчить про те, що в даних країнах є більш сприятливі перспективи інноваційного розвитку для ведення середнього та малого бізнесу. В Україні цей показник критично малий та склав 2,4 бала в 2014 році, що менше на 1,3 й на 1,2 бала ніж у Казахстані та Естонії відповідно.

**Таблиця 1 – Рейтинг складових інституціонального фактору  
в інноваційному процесі в окремих країнах  
світу в 2010 і 2014 роках [2, с. 18, 391–394, 514,  
520; 3, с. 16–17, 407, 409–410]**

Країна	Якість правових інститутів <sup>1</sup>		Захищеність від корупції <sup>1</sup>		Забезпечення прав інтелек- туальної власності <sup>1</sup>		Суспільна довіра до урядових інститутів <sup>1</sup>	
	2010 р.	2014 р.	2010 р.	2014 р.	2010 р.	2014 р.	2010 р.	2014 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сінгапур	6,11	5,98	6,7	6,5	6,1	6,2	6,4	6,2
Швеція	6,06	5,43	6,4	5,7	6,0	5,5	5,8	5,3
Фінляндія	5,98	6,08	6,2	6,6	6,2	6,2	5,0	5,7
Данія	5,94	5,35	6,5	6,2	5,9	5,3	5,4	4,7
Швейцарія	5,78	5,60	6,1	6,2	6,1	6,0	5,1	5,3
Норвегія	5,74	5,74	5,9	6,3	5,6	5,6	5,7	5,9
Нідерланди	5,61	5,53	6,0	6,2	5,8	5,7	5,1	5,3
Канада	5,57	5,43	5,7	5,8	5,4	5,7	4,4	4,8
Велика Британія	5,34	5,44	5,7	5,9	5,7	5,9	3,4	4,5
Німеччина	5,27	5,25	5,6	5,6	5,6	5,4	3,7	4,7
Японія	5,18	5,47	5,2	6,2	5,3	6,0	3,2	4,5
Франція	5,00	4,68	5,1	5,3	5,8	5,6	3,7	3,5
США	4,64	4,69	4,6	5,0	5,0	5,4	3,2	3,4
Китай	4,32	4,22	3,7	5,2	4,0	5,1	4,2	4,1
Іспанія	4,27	3,82	3,9	4,4	4,1	3,6	2,6	2,2
Індія	3,84	3,84	3,5	3,5	3,5	3,7	2,3	3,4
Бразилія	3,72	3,47	2,6	3,6	3,2	3,3	2,1	1,7
Росія	3,08	3,45	2,4	3,4	2,5	3,0	2,7	3,0
Казахстан	3,54	4,02	3,4	3,8	2,6	3,7	3,3	3,7
Латвія	3,87	4,13	4,2	4,8	3,6	4,0	2,4	2,7
Естонія	4,99	4,96	5,5	5,8	4,8	4,9	3,9	3,6
Україна	2,98	2,98	2,6	3,0	2,6	2,7	2,0	2,4

<sup>1</sup> Оцінка за семибальною шкалою

Проблема розвитку правових інститутів є ключовою для формування загального інвестиційного клімату. В умовах глобального ринку інновацій капітал вільно «перетікає» з країн з низьким рівнем розвитку правових інститутів в країни, де ці інсти-

тути дають необхідні гарантії для розвитку бізнесу [4, с. 22]. В Україні з 2010 по 2014 роки показник якості правових інститутів залишався незмінним у 2,98 бала. Цим пояснюється низький рівень інвестиційної активності в Україні та посилення в останні часи (у 2012–2014 рр.) відтік капіталу за кордон.

Однією з ключових складових інституційного забезпечення інноваційної діяльності є інституційно-організаційна, що полягає в наявності системи установ, організацій та інститутів, які забезпечують реалізацію взаємовідносин між суб'єктами інноваційної сфери. На сьогоднішній день в Україні інноваційна діяльність не має основного інституційного макрорегулятора на зразок Міністерства інноваційного та науково-технічного розвитку чи Міністерства інновацій, інвестицій та науково-технічної діяльності. Однак, в межах країни створені та співпрацюють різного роду департаменти, міжвідомчі комітети, комісії, ради, агентства, центри й фонди [5, с. 132–133].

Основним недоліком інституційно-організаційного забезпечення інноваційної діяльності України є відсутність ієрархічної структури органів її регулювання. Функції та вимоги формальних організацій переплітаються із функціями неформальних організацій, що ускладнює його регулювання. Як вихід з цієї ситуації, на нашу думку, необхідно створити єдиний механізм регулювання інноваційної діяльності за допомогою жорсткого реформування не лише функцій формальних організацій, а й неформальних.

#### *Список використаних джерел*

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – Київ : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с. : іл.
2. The Global Competitiveness Report 2011–2012 [Electronic resource] : World Economic Forum / Editor Professor Xavier Sala-i-Martin Columbia University Chief Advisor of the Centre for Global Competitiveness and Performance. – Geneva : [s. n.], 2011. – 544 p. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf). – Title from display. – Date of treatment: 17.05.2015.
3. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource] : World Economic Forum / Editor Professor Xavier Sala-i-Martin ; Columbia University Chief Advisor of The Global Competitiveness and



Benchmarking Network. – Geneva : [s. n.], 2014. – 565 p. –Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEFGlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEFGlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf). –Title from display. – Date of treatment: 17.05.2015.

4. Иванов Н. Социальный контекст инновационного развития / Н. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 5. – С. 17–30.
5. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія / Краус Н. М. – Київ : Центр учбової л-ри, 2015. – 596 с.

## **ІНСТИТУЦІЙНІ КООРДИНАТИ КЛАСИФІКАЦІЇ КООПЕРАТИВІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**О. В. Манжура, д. е. н., доцент**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Кооперативні форми господарювання органічно притаманні сучасному суспільству і сприяють його прогресивному економічному розвитку. Формування кооперативного сектора національної економіки дозволяє реалізувати підприємницьку ініціативу громадян, забезпечити зайнятість широких верств населення та посилити їх соціальний захист.

Велика кількість різновидів кооперативів зумовлює необхідність їх систематизації за певними ознаками, що дає змогу більш поглиблено вивчати природу й особливості їх окремих видів [1, с. 301].

Найбільш відомою є класифікація кооперативів, розроблена Марвіном А. Шаарсом [2] за 7 ознаками: за кількістю членів, за обслуговуваною територією, за типом членства, за організаційно-правовою формою, за способом формування капіталу, за типом членів кооперативу, за головною функцією або видом господарської діяльності. Утім із деякими ознаками важко погодитися, зокрема із виділенням за організаційно-правовою формою юридичних і не юридичних осіб, а також за способом формування капіталу – акціонерних і не акціонерних. Запропонована класифікація також не враховує специфічних форм кооперативних утворень, передбачених нормативно-правовими актами України.

Адаптація існуючих класифікацій кооперативних форм в еко-

номії до інституціональних умов України є важливим фактором розвитку кооперативного руху.

Чільне місце за характером регулювання кооперативних відносин займає Закон України «Про кооперацію», прийнятий у 2003 р. [5]. Він став базовим для всіх видів та форм кооперації в Україні. Проте, аналіз змісту Закону України «Про кооперацію» дає можливість назвати наступні основні його вади: поверховий характер; дублювання змісту законів України «Про споживчу кооперацію» [3] та «Про сільськогосподарську кооперацію» [4]; відсутність визначення понять і податкового статусу сільськогосподарського обслуговуючого, житлово-будівельного, садівницького, садово-городнього та дачного кооперативів тощо.

Згідно статті 2 Закону України «Про кооперацію» створення кооперативу передбачається у формі юридичної особи, утвореної фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Враховуючи інституційні координати національної економіки вважаємо за необхідне виділити наступні ознаки: обслуговувана територія, тип членства, тип членів кооперативу, головна функція або вид господарської діяльності, галузева і функціональна ознака (для обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів), стан дотримання принципів кооперації.

Стосовно обслуговуваної кооперативом території доцільно виділити місцеві, регіональні, національні та міждержавні кооперативні утворення. За типом членства: місцеві (об'єднують членів даної місцевості, регіону), централізовані (об'єднують членів місцевих і централізованих кооперативів), федеративні (об'єднують членів національного кооперативу), змішані (об'єднують кооперативи різних рівнів). За типом членів кооперативу виробники (фермери, переробники), споживачі (споживачі товарів і послуг), робітники (працюють на власному підприємстві), торговці (продавці товарів).

Відносно галузевої ознаки (для обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів) доцільно виокремити: зерновий, з обробітку землі та збирання врожаю, плодоовочевий, молочарський, м'ясопереробний, багатофункціональний кооператив.

Відповідно до завдань та характеру діяльності слід виділити такі типи: виробничі, обслуговуючі, споживчі, сервісні. За станом дотримання принципів кооперації кооперативи поділяють на традиційні (класичні, лібералізовані) і нетрадиційні (квазікооперативи) (кооперативи, що існують на неформальній основі, хоча фактично являють собою певну форму взаємодії сільськогосподарських товаровиробників, а також псевдокооперативи) [6]. Спільною ознакою квазікооперативів і традиційних кооперативів є лише назва, тобто вони взагалі не є кооперативними підприємствами за своєю природою, наприклад, не будують свою діяльність на приватно-дільовій формі власності, отже, не є агрегативним об'єднанням приватних власників, або їх діяльність спрямована на отримання прибутку, або розподіляють доходи не як кооперативні виплати, а пропорційно вкладеному капіталу.

Приведена класифікація, на відміну від існуючих, враховує формальні та неформальні інститути функціонування кооператив в Україні.

#### *Список використаних джерел*

1. Пантелеймоненко А. О. До питання про визначення сутності понять «кооперація» та «кооператив» у працях представників світової кооперативної думки / А. О. Пантелеймоненко // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2005. Вип. 37–38. – С. 297–305.
2. Шаарс, Марвін А. Кооперативи: принципи і практика : пер. з англ. / М. А. Шаарс. – Київ : ВОКА, 1994. – 66 с.
3. Про споживчу кооперацію [Електронний ресурс] : Закон України від 10.04.1992 № 2265-XII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>. – Назва з екрана.
4. Про сільськогосподарську кооперацію [Електронний ресурс] : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрана.
5. Про кооперацію [Електронний ресурс] : Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>. – Назва з екрана.
6. Зіновчук В. В. Економічна природа псевдокооперативів та небезпека їх поширення в аграрному секторі України [Електронний ресурс] / В. В. Зіновчук // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/zinovchuk.htm>. – Назва з екрана.

## ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ПЕРШОЇ ТЕОРЕТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**С. С. Ніколенко**, д. е. н., професор;

**Л. Л. Кушнір**, к. е. н., доцент

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Формування системи національної економіки, як і формування методологічних засад її першої теоретичної концепції, розпочалося в епоху промислової революції. Індустріальні зрушення, що тривали у провідних західних країнах у XVIII–XIX ст., збурили розвиток залізничного транспорту, консолідували галузі, об'єднали окремі регіони та призвели до появи феномену національного господарства. Логічно, що саме у цей час – на переході від переважно аграрної економіки до промислового виробництва, – зародилися перші наукові ідеї та узагальнення щодо специфіки розвитку економік окремих країн. А ближче до середини XIX ст. побачила світ і перша теоретична концепція національної економіки, викладена у праці Ф. Ліста (1789–1846) «Das Nationale System der politischen Ökonomie» («Національна система політичної економії») [2].

У політичній економії Ф. Ліст виступав як опонент класичної школи з її концепцією «вільного ринку» та принципом «невидимої руки». Інтерес Ліста-науковця був прикутий до державної економічної політики. Він приписував необмежені повноваження економічним діям уряду і ставив розквіт будь-якої країни у повну залежність від економічної політики держави. Ліст охрестив систему політичної економії А. Сміта космополітичною. Він звинувачував її у тому, що вона не бачить національних особливостей господарського розвитку окремих країн і догматично нав'язує їм єдині «природні» закони та правила економічної політики. «Як характерну відмінність системи, висунутої мною – писав Ліст, – я стверджую національність. Уся моя побудова ґрунтується на природі націй як середнього елементу між індивідуумом і людством» [3, с. 34].

Отже, методологічні засади першої теоретичної концепції національної економіки розвилися в опозиції до класичної політичної економії. Її елементи були присутні вже у камералістиці –

науці, що набула широкого розповсюдження у 1-й половині XIX ст., зокрема, у Німеччині та Росії. Камералістика намагалася узагальнити емпіричні концепції державного регулювання економіки, однак їй забракло теоретико-методологічної бази. Як окрема наукова дисципліна «національна економіка» набула цього статусу лише у XX ст. Тільки з цього часу з'явилася можливість аналізувати економічний розвиток країн з використанням фундаментального статистичного матеріалу.

Ф. Ліст розробляв проблему, надзвичайно актуальну нині і для України: як держави (а не індивіди чи окремі компанії) досягають економічного добробуту. Передусім, Ліст вів дискусію довкола свободи торгівлі. Сучасні Лісту фритредери, тобто економісти-ліберали (які і нині абсолютно домінують у науковому дискурсі), виступали за повне скасування обмежень у міжнародній торгівлі, оскільки за логікою класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей) тільки так можна забезпечити швидкий розвиток господарюючих суб'єктів.

За Лістом, положення економічного лібералізму в чистому вигляді є неприйнятними для розвитку системи національного господарства. Стверджуючи це, він, насамперед, виходив із того, що засновники класичної політекономії та їхні послідовники припускають наявність такої системи міжнародних відносин, у якій усі країни дотримуються принципів економічного лібералізму. Але такий ідеалізм можливий лише в теорії. На практиці ситуація є зовсім інакшою.

Критикуючи вузькість ліберального підходу А. Сміта у питанні вільної конкуренції, Ф. Ліст писав: «Хоч би якою розумною була ... всесвітня федерація, але було б безглуздістю з боку певної нації, в очікуванні великих вигід такого всесвітнього союзу і вічного миру, якби вона здумала регулювати свою національну політику так, ніби ця всесвітня федерація вже існувала. Ми запитуємо: чи не запідозрить кожна розумна людина в божевільній той уряд, який, визнаючи вигоди і розумність вічного миру, здумав би розпустити свої війська? У цьому разі уряд учинив би абсолютно так, як рекомендує народам школа (лібералізму. – *авт.*), коли вона, вказуючи на вигоди вічного миру, радить їм відмовитися від вигід протекційної системи» [1, с. 157].

Таким чином, Ф. Ліст, погоджуючись із висновками А. Сміта для ідеальної системи абсолютно ліберальної світової економіки, говорить про її руйнівний характер для тієї держави, яка вдається до неї в односторонньому порядку в реальних умовах. Іншими словами, політичній економії «мінових цінностей» Сміта він протиставляє національну економічну теорію продуктивних сил, у центр якої ставить не поділ праці, а пріоритет внутрішнього ринку над зовнішнім.

За Лістом, країни досягають економічної могутності й розквіту зовсім не на основі доктрини фритредерства (лібералізму), а швидше на основі доктрини протекціонізму. Найпереконливіші приклади Ліста – історія розвитку США та Англії. Ці країни проводили тверду протекціоністську політику з метою розвитку внутрішнього виробництва й національного ринку. І їм це вдалося. Але коли їх економічна міць перевищила міць країн-партнерів, їм стала вигідна політика вільної торгівлі.

Головним завданням націй у своїй теоретичній концепції Ліст проголошує розвиток продуктивних сил. За Лістом, бар'єри на шляху дешевих товарів, що поставляються більш розвиненими в економічному відношенні країнами, – лише мінімально необхідна умова для проведення нацією власної економічної політики, покликаної всіма способами зміцнювати продуктивні сили країни.

Нація, за Ф. Лістом, повинна проводити самостійну, суверенну економічну політику. Тільки послідовне проведення такої політики веде країну до досягнення економічної моці, до завоювання господарського суверенітету, до опанування вигіднішого для неї становища у світовій господарській системі.

#### *Список використаних джерел*

1. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист ; пер. с нем. под ред. К. В. Трубникова ; сост. и предисл. В. А. Фадеева. – Москва : Европа, 2005.
2. Das nationale System der Politischen Ökonomie, von Friedrich List. Neudruck nach der Ausgabe letzter Hand, eingeleitet von Professor Dr. Heinrich Waentig. Zweite Auflage. – Jena : Verlag von Gustav Fischer, 1910.
3. List F. Werke, Schriften, Briefe, Band 6. – Berlin, 1930.

## **СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ З ТОЧКИ ЗОРУ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ**

**Л. І. Онищенко, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

В умовах все більш повного становлення в Україні ринкових відносин і ліквідації в торгівлі надбудовних адміністративних управлінських структур виникає необхідність в альтернативних формах об'єднання роздрібних торговельних підприємств з метою координації їх діяльності в різних сферах господарювання. Закон України «Про підприємства в Україні» вперше дав право підприємствам об'єднуватися в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та інші об'єднання за галузевими, територіальними та іншими ознаками. Таке право надає підприємствам і Господарський кодекс України [1].

В усьому цивілізованому світі тенденція до організації мережевої торгівлі закономірна. Підвищення ефективності функціонування корпоративних торговельних мереж – нині головний стратегічний напрямок роздрібної торгівлі. Перш, ніж почати пошук шляхів підвищення ефективності слід визначити суть поняття «корпоративна торговельна мережа» або запропонувати власне визначення.

Всі заплановані дослідження повинні базуватись на офіційній законодавчій та нормативно-правовій основі, що дає гарантію коректності досягнутих результатів, принаймні це зменшить кількість «винаходів» власних тлумачень певних понять.

З метою встановлення однозначної інтерпретації основних понять, термінів та визначень у сфері торговельної діяльності в Україні діє ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». Документ містить окремі розділи стосовно стандартизації видів торговельної діяльності, торговельних професій, торговельних об'єктів, торговельної інфраструктури, торговельно-технологічного процесу, фінансово-економічних показників оцінки діяльності суб'єкта торгівлі та документів у торгівлі, а також інших понять, що мають місце у торговельній галузі або пов'язані з нею функціонально.

У шостому розділі цього документу «Об'єкти торговельної діяльності. Торговельна інфраструктура» дається загальне визначення роздрібної торговельної мережі та визначення одного з її видів – дрібнороздрібної торговельної мережі.

Стандарт містить наступне визначення, роздрібна торговельна мережа – це сукупність стаціонарних, тимчасових та пересувних торговельних об'єктів, а також аптеки для організування роздрібного продажу товарів, пунктів дистанційного продажу товарів, а також пунктів ремонту предметів особистого користування і домашнього вжитку, не пов'язаного з виробництвом цих виробів [2].

Отже, у час, коли феномен корпоративних торговельних мереж лідирує серед форм організації бізнесу за кордоном та завойовує все більшу популярність в Україні, вітчизняне законодавство не може запропонувати адекватного визначення цього поняття.

Більше того, багато авторів збігаються у думці про необхідність захисту українських товаровиробників від диктату з боку великих торговельних корпорацій. Для чого пропонують розробити і затвердити Закон України «Про торговельні мережі».

Про це свідчить як ситуація на вітчизняному ринку (в Україні зростає економічна потужність торговельної сфери з її сучасними форматами), так і світова практика, зокрема досвід країн Східної Європи. Нині іноземні торговельні мережі контролюють тут значну частку товарообороту у містах. Компанії-гіганти нерідко зловживають своїм положенням: вимагають від виробників суттєвих відстрочок платежу, беруть оплату за місця на полицях для товарів місцевих виробників, наполягають на випуску продукції під маркою торговельної мережі (так званий Private Label). Подібний стан справ не сприяє ані розвитку виробництва споживчих товарів на малих і середніх підприємствах, ані розвитку національних брендів. Щоб полегшити стан вітчизняного виробника уряди східноєвропейських країн вдаються до адміністративних заходів. Наприклад, у 2002 р. парламентом Польщі було внесено відповідні поправки до Закону «Про нечесну конкуренцію» [3, с. 300–301].



Отже, на даний час існує потреба у розробці законодавчої та нормативно-правової бази стосовно роботи корпоративних торговельних мереж, яка повинна містити, в першу чергу, адекватне повноцінне визначення даного явища.

#### *Список використаних джерел*

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV – Київ : Видавничий дім «Скіф», 2005. – 164 с.
2. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять».
3. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : навч. посіб. / А. М. Виноградська. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.

### **ПЕРЕВАГИ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Т. А. Оніпко, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі, м. Полтава*

У сучасних умовах глобальної конкурентної боротьби інноваційні кластери є актуальними і перспективними, враховуючи той факт, що вони розглядаються в якості одного із найважливіших інноваційних факторів зростання конкурентоспроможності національної економіки.

На думку американського економіста М. Портера, кластери впливають на конкурентну боротьбу трьома способами: по-перше, через зростання продуктивності фірм і галузей, які до них входять; по-друге, шляхом підвищення здатності учасників до інновацій і відповідно зростання продуктивності; по-третє, за допомогою стимулювання створення нового бізнесу, що підтримує інновації і розширює межі кластера. Учений вважав, що кластер не лише робить внесок у продуктивність на рівні країни, але і здатен впливати на продуктивність інших кластерів.

Шведські дослідники Т. Андерсон, С. Шваг-Зергер, Дж. Сорвік та Е. Хансон відзначали, що інноваційні кластери сприяють появі низки переваг, які заслуговують на увагу. Серед них:

зростаючі можливості для інновацій, поліпшення умов для формування бізнесу, зростаюча продуктивність.

Отже, кластери і передусім інноваційні кластери, мають низку переваг порівняно з іншими організаційно-економічними формами. До основних переваг інноваційних кластерів варто віднести: наявність синергетичного ефекту; динамічність, гнучкість і високу адаптивність до зовнішніх змін; співіснування в кластерах кооперації і конкуренції; наявність вертикальних і горизонтальних зв'язків між учасниками; володіння інноваційним потенціалом; стимулювання та розвиток інноваційної діяльності; сприяння тісної співпраці бізнесу, науки та держави («модель потрібної спіралі» – «Triple Helix model»); сприяння розвитку комунікаційних потоків між учасниками з метою переливів знань («knowledge spillovers»); сприяння створенню нових підприємств та збільшенню кількості робочих місць; залучення та ефективне використання інвестицій; активна маркетингова діяльність; висока експортноорієнтованість; можливості доступу до зовнішніх ринків збуту та зовнішніх джерел знань; сприяння комплексному розвитку різних видів інфраструктури, у тому числі інноваційної; сприяння економічному розвитку малих і середніх підприємств, галузей, територій та регіонів та інші.

Важливим вважаємо те, що в межах інноваційних кластерів відбувається взаємодія освіти, наукових досліджень та інновацій – складових «трикутника знань» («triangle of knowledge»), що сприяє досягненню конкурентних переваг.

В якості прикладу інноваційних кластерів, які володіють конкурентними перевагами, можна назвати Бостонський кластер наук про життя (США, штат Массачусетс) і Гренобльський кластер нанотехнологій «Minalogic» (Франція).

Приклад Бостонського кластера наук про життя свідчить про те, що для формування і розвитку інноваційних кластерів необхідна висока концентрація наукових і дослідницьких організацій у певному місті чи районі. Кластер випускає біологічні та біофармацевтичні продукти, у тому числі продукти для здоров'я та краси, хірургічні та стоматологічні інструменти, медичне устаткування, офтальмологічні товари, предмети для діагностики, ме-

дичні контейнери. До складу кластера входять компанії-виробники MassMEDIC, Massbio, медичні клініки, урядові структури, спеціалізовані ділові служби, банківські структури, організації, що надають бухгалтерські та юридичні послуги, венчурні компанії, лабораторії, освітні заклади (Массачусетський технологічний інститут, Університет Тафта, Бостонський університет та ін.). Бостонський кластер наук про життя включає 600 біотехнологічних компаній, майже 480 виробників медичних інструментів та обладнання і близько 75 фармацевтичних компаній. Загальна зайнятість у цих компаніях складає понад 75 тис. чол. Фінансову основу функціонування цього кластера складає венчурний капітал, сконцентрований у штаті Массачусетс [1].

Гренобльський полюс конкурентоспроможності мікро- і нанотехнологій «Minalogic» (південно-східна Франція) є найкрупнішим мікроелектронним кластером в Європі і налічує 225 організацій. Кластер стимулює інноваційну діяльність шляхом спільних проєктів НДДКР, в яких беруть участь малий і середній бізнес, крупні компанії та дослідницькі лабораторії. Кластер сприяє зростанню інноваційних підприємств та стартапів. Гренобльський кластер стимулює інноваційну діяльність і базується на 90 % інновацій. Кластер був створений на базі промислових компаній ST, Soitec і Schneider, державного наукового центру CEA Leti та університету імені Фур'є. Особливістю кластера є те, що до нього залучені крупні міжнародні дослідницькі установи (Інститут Лауе-Ланжевєн, Європейський центр синхротронного випромінювання), що сприяло значним конкурентним перевагам кластера і регіону перед конкурентами. Саме в галузі мікроелектроніки Гренобль досяг великих успіхів, що пов'язано з діяльністю лабораторії CEA Leti, у якій нині працює 1 тис. 700 чол. Лабораторія активно розвиває тісні зв'язки з промисловістю і підтримує діяльність спін-офф. На підтримку проєктів кластера спрямовані значні ресурси федеральних програм, державних корпорацій і приватних компаній [2].

Наведені приклади інноваційних кластерів свідчать про те, що стійкі взаємозв'язки між їх учасниками сприяють ефективній трансформації ідей та винаходів в інновації, а інновацій у конку-

рентні переваги. Загалом інноваційні кластери, будучи конкурентоспроможними системами, є фактором зростання конкурентоспроможності не лише підприємств і організацій, які до них входять, але й галузей, економік територій та регіонів і врешті-решт національної економіки.

#### *Список використаних джерел*

1. Boston biotech cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liftstream.com/boston-biotech-cluster.html>. – Назва з екрана.
2. Rôle de compétitivité Minalogic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minalogic.com/>. – Назва з екрана.

## **ЕКСТРАКТИВНІ ІНСТИТУТИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

**Н. В. Павленко**, к. е. н., доцент

*Харківський національний університет внутрішніх справ,  
м. Харків*

Пошук шляхів виведення економіки України з перманентної кризи, що характеризує її стан протягом останніх 25 років, вимагає визначення основних причин постійних невдач нашої країни в сфері забезпечення сталого економічного зростання та побудови інноваційної системи. Останнім часом у експертному середовищі поширюється усвідомлення того, що першопричиною цих невдач є не лише недалекоглядна та бездарна політика українських урядів, в чому їх традиційно звинувачують, але, перш за все, той суспільний лад, що сформувався в країні та перешкоджає поступальному розвитку її економіки. Цей суспільний лад має чітко виражений олігархічний характер та ґрунтується на екстрактивних економічних та політичних інститутах, які взаємоумовнюють та підтримують одні одних.

Багатство олігархічної еліти побудовано на екстрактивних економічних інститутах, що призначені для привласнення максимального доходу від експлуатації решти суспільства [1, с. 89]. Серед таких інститутів найбільше значення в Україні мають наступні:

- непрозора система державних закупівель, що робить можливим тіньове привласнення коштів бюджетів всіх рівнів;
- непрозора система тарифів на житлово-комунальні послуги, що забезпечує тіньове субсидування енергетичних компаній за рахунок населення;
- необґрунтовані податкові пільги та дотації окремим галузям економіки;
- корупційне «оподаткування» малого та середнього бізнесу з боку контролюючих органів;
- тіньовий інститут «смотрящих», що контролюють виведення коштів державних підприємств через посередницькі структури;
- штучні обмеження для входу на ринки, що створюються умовами тендерів, інвестиційних та приватизаційних конкурсів, а також дозвільною системою;
- системи державного гарантування кредитів та рефінансування проблемних банків в умовах слабкості контролю за поверненням кредитних коштів фактично використовуються для їх незаконного привласнення;
- недостатня специфікація та захист прав власності, що уможливорює рейдерські захоплення успішного бізнесу тощо.

Екстрактивні економічні інститути гальмують розвиток економіки України не лише тим, що викликають значну диференціацію доходів населення і зменшують обсяги споживчого попиту. Набагато небезпечнішим є їх вплив на інноваційну сферу, яка виступає рушійною силою та підґрунтям сталого економічного зростання. Саме економічні інститути створюють стимули для господарської діяльності, здійснення інвестицій, впровадження інновацій тощо. Оскільки екстрактивні інститути за своєю природою є рентоорієнтованими, вони спрямовані на перерозподіл створеної вартості, а не на отримання інноваційного прибутку. Інновації є процесом творчого руйнування, який викликає технологічні, організаційні та структурні змін в економіці, що може загрожувати олігархічним елітам втратою влади. Тому вони вкрай не зацікавлені у запровадженні інновацій, а ін-

вестиції здійснюють лише у підтримку екстрактивних інститутів. Це пояснює відсутність суттєвих структурних змін в економіці України, необхідність яких вже давно стала очевидною. Оскільки основне багатство олігархічних еліт зосереджено у сировинних галузях, вони прямо чи опосередковано гальмують розвиток інших секторів економіки, який може спричинити виникнення альтернативних центрів влади. Таким чином, олігархічний лад, що ґрунтується на екстрактивних інститутах, є ворожим до інновацій і консервує сировинну спеціалізацію економіки України, чим унеможливорює збільшення добробуту всього суспільства, а не лише його елітарних груп, шляхом інтенсивного економічного зростання.

Вказані вище економічні інститути не могли б існувати і ефективно перерозподіляти національний дохід на користь олігархічної еліти без сприяння так само екстрактивних політичних інститутів та всеохоплюючої системної корупції. Екстрактивні політичні інститути концентрують владу у руках еліти і створюють умови для безконтрольного застосування цієї влади задля створення екстрактивних економічних інститутів, що дозволяють експлуатувати решту населення [1, с. 95]. З цього «заклятого кола» Україна не може вибратися протягом багатьох століть своєї історії. Періодично змінюються олігархічні еліти, їх ідеологія і риторика, еволюціонують економічні та політичні інститути, але незмінним залишається їх екстрактивний характер.

Тим не менш, вихід є навіть з таких, на перший погляд, безвихідних кутів історії, і цей шлях пройшли вже багато країн з різних континентів. Ці країни спромоглися вибудувати і закріпити економічні і політичні інститути іншого типу – інклюзивні інститути, що забезпечують широкий розподіл політичної влади і при цьому дозволяють досягнути такого рівня політичної централізації, який гарантує законність і порядок, захист прав власності та інклюзивну ринкову економіку [1, с. 469]. Інклюзивні інститути стимулюють інновації і забезпечують стає економічне зростання та більш рівномірний розподіл багатства у суспільстві.

На наш погляд, сьогодні у України є реальний шанс стати на цей шлях і з часом досягнути на ньому успіхів, але для цього,

насамперед, потрібно усвідомити, що проблеми нашої економіки кореняться не стільки у змісті макроекономічної політики або складі уряду, як у пануванні екстрактивних економічних та політичних інститутів.

#### *Список використаних джерел*

1. Аджемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Дарон Аджемоглу, Джеймс А. Робинсон : [перевод с английского Дмитрия Литвинова, Павла Миронова, Сергея Сановича]. – Москва : Издательство АСТ, 2015. – 575 с.

### **ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**К. В. Павлов, д. э. н., профессор**

*Ижевский филиал Российского университета кооперации,  
г. Ижевск*

Институционализм как новое направление экономической мысли возник в США в начале XX столетия как одна из форм отображения усилившихся монополитических тенденций в экономике, содействуя разработке и развитию «антитрестовской» политики собственной страны. В определенной мере институционализм противопоставляется неоклассическому направлению экономической теории, исходящей из великого тезиса, сформулированного еще великим А. Смитом о «невидимой руке» рынка, т. е. о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулируемости рыночной экономики. Нося междисциплинарный характер, институционализм наряду с материальными факторами в качестве определяющей силы развития экономики выделяет также правовые, моральные, этнические, духовные и другие факторы, рассматриваемые в историческом аспекте.

В основе категориального аппарата институционалистской концепции лежит понятие «институт», причем к институтам относят самые разнообразные понятия, такие, как собственность, государство, семья, профсоюзы, религия, нравы и т. п. [1]. Та-

ким образом, институт в данной концепции рассматривается в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. Иначе говоря, институционализм в ретроспективном плане – одна из первых экономических теорий, по существу вышедших за пределы исключительно воспроизводственных отношений и где стали учитываться, причем не вне, а внутри этой теории также и иные формы общественных отношений – правовые, социальные, экологические, этнические и пр.

Развитие институтов происходило в течение длительного периода времени, т. е. это был длительный процесс, который включал их создание, отбор и формирование эффективной системы институтов. В последнее время все чаще говорят о выращивании институтов. В значительной мере это определило то обстоятельство, что в рамках институциональной теории за вековой период ее развития сформировалось несколько различных и вполне самостоятельных, целостных концепций. Среди такого рода концепций можно выделить следующие: новая институциональная экономика, неинституциональная экономика, эволюционная экономика и ряд других. Так, в рамках первого из перечисленных научных направлений изучается институциональная структура государства, реальные институты – организации и хозяйственные системы.

Неинституциональная экономика изучает влияние отношений и прав собственности на развитие социально-экономических систем, осуществляет анализ транзакционных издержек, исследует экономические аспекты заключения разнообразных контрактов [3]. Эволюционная экономика изучает взаимосвязь между технологическими и социально-экономическими процессами, рассматривает вопросы разработки оптимальной стратегии поведения фирмы.

На наш взгляд, в настоящее время необходимо рассмотреть вопрос о целесообразности формирования еще одного научного направления в рамках институциональной теории – направления, названного нами «патоинституционализм». В рамках этой научной концепции планируется сконцентрировать внимание на изучении патологических процессов в институциональной сис-



теме и в самих институтах (которые по аналогии можно назвать патоинститутами). Использование данного названия объясняется тем, что термин «патологический процесс» образован от греческого «патос», что означает болезнь [4]. Учитывая, что в последнее время на разных уровнях общественной иерархии участились всевозможные кризисы, которые весьма болезненно переживаются населением, представляется, что развитие патоинституционализма является весьма актуальным.

Очевидно, что усиление кризисов и диспропорций связано также и с институциональным фактором, причем как на уровне отдельных институтов, так и с функционированием институциональной системы в целом. Поэтому одним из важнейших аспектов развития патоинституционализма как нового научного направления должно стать изучение взаимосвязи между усилением кризисных проявлений и диспропорциональности, возникающих в социально-экономических системах на разных уровнях управленческой иерархии, с одной стороны, и институциональным фактором, институциональным направлением, с другой стороны.

Еще одним очень важным аспектом патоинституционализма может стать изучение различных видов и типов патологий в самой институциональной системе, в том числе во всевозможных институтах. В этой связи крайне важной проблемой может стать определение критериев и количественных показателей, на основе которых нормальный институт отличается от патоинститута. Такого рода проблема актуальна и для институциональной системы в целом (т. е. для определения нормальной и патологической институциональной системы в целом). Очевидно также, что патоинституционализм будет связан с другими, уже сложившимися направлениями и концепциями институциональной теории.

Так, один из основоположников институциональной теории Т. Веблен, которого нередко за образ своих мыслей также называли американским Марксом, в вышедшей еще в 1899 г. книге «Теория праздного класса» критиковал паразитический образ жизни занятых только финансовой деятельностью рантье-вла-

дельцев особой, абсентеистской формы частной собственности [2]. Этим самым он по существу противопоставлял эту, если так можно выразиться, праздную часть бизнесменов остальным (нормальным) предпринимателям, реально зарабатывающим свой предпринимательский доход. Иначе говоря, по существу у Т. Веблена абсентеистская форма собственности и ее владельцы рассматриваются как некая патология, которая, в отличие от обычных предпринимателей, мешает эффективному развитию экономики, в том числе эффективному развитию научно-технического прогресса.

Справедливость сказанного можно видеть на примере современной российской действительности, когда многие олигархи, сколотившие огромные состояния за короткий срок за счет использования природных ресурсов, по существу являющимися народным достоянием России поэтому им самим не принадлежащими, используют значительную часть полученных доходов не на развитие производства, а на удовлетворение собственных прихотей. Тот факт, что многие российские бизнесмены в условиях, когда физический и моральный износ основных фондов во многих отраслях приближается к 100 %, значительную часть своих доходов тратят на непроизводительное потребление и нередко делают это за рубежом, также свидетельствует о ненормальности, патологичности современной российской институциональной системы, в том числе, некоторых государственных структур, являющихся ее важнейшими атрибутами. Это обстоятельство также самым серьезным и самым негативным образом сказывается на социально-экономической эффективности модернизации и вообще эффективности НТП в России. Иначе говоря, абсентеистская форма собственности – один из важнейших тормозов модернизации и технического перевооружения российской экономики.

Следует добавить, что такого рода поведение многих российских бизнесменов отнюдь не уникально – подобным образом ведет себя компрадорская буржуазия во многих странах третьего мира, тем самым, по существу, обогащая развитые страны за счет развивающихся (к сожалению, в последнее время из России значительные средства вывозятся за рубеж не только крупными,

но и средней руки бизнесменами). Этот факт является лишь слабым утешением, т. к. вывоз за рубеж значительной части доходов, полученных от эксплуатации природных ресурсов страны, грозит национальной безопасности России и противоречит ее национальным интересам.

#### ***Список использованных источников***

1. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуриева. – Донецк : Донецкий национальный технический университет, 2011. – 292 с.
2. Ядгаров Я. С. История экономических учений : учебник / Я. С. Ядгаров. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2004. – 480 с.
3. Носова О. В. Институциональная теория и ее применение на постсоветском пространстве / В коллективной монографии : Социально-экономическое развитие славянских стран СНГ: сравнительный анализ (Серия: Экономическое славяноведение) / Под научной ред. К. В. Павлова и И. З. Юсупова (параграф 9 главы 12). – Ижевск : Изд-во «Митра», 2012. – 837 с.
4. Павлов К. В. Патологические процессы в экономике / К. В. Павлов. – Москва : Магистр, 2009. – 461 с.

## **ІНФОРМАЦІЯ ТА КОМУНІКАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ**

***С. С. Палагута, аспірант***

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Розвиток і широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій сприймається сьогодні не тільки як необхідна умова підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, розширення можливостей її включення в світову систему господарства, але і як засіб підвищення ефективності державного управління, подальшого розвитку демократії. Запорукою цьому виступає реальне забезпечення прав громадян на вільний пошук і отримання інформації, масове поширення технічних засобів, а головне – органічне включення українського суспільства в наднаціональні інформаційні зв'язки.

Великий вплив на формування інформаційної комунікацій надають історичні умови. Цей процес залежить від цілого ряду культурних і технічних факторів і має свої специфічні особливості в кожній країні. Інформаційні комунікації лише зараз починають займати належне місце в житті суспільства. Їх вивчення в останні роки стало одним з основних напрямків розвитку науки.

У сучасних умовах розвитку економіки України для стійкого функціонування промислових підприємств необхідний пошук нових джерел підвищення ефективності господарської діяльності. Все більше наукового і практичного значення набувають нематеріальні, такі як інформація і комунікації.

У зв'язку з цим проблема управління інформацією і комунікацією є актуальною для українських підприємств і організацій [1, с. 139].

Інформація нерозривно пов'язана з комунікаційним процесом підприємства, від якого залежить ефективність прийняття оперативних рішень.

Комунікації в організації – це інформаційні взаємодії, в які люди вступають при виконанні своїх функціональних обов'язків, або посадових інструкцій. Хоча комунікація має широке застосування у всіх областях управління, вона особливо важлива для здійснення функції оперативного менеджменту [2, с. 175].

Грунтуючись на проведеному аналізі, дамо визначення комунікації. Під комунікацією будемо розуміти процеси інформаційної і неінформаційної взаємодії як всередині організації, так і з зовнішнім оточенням, спрямовані на досягнення цілей підприємства.

Таким чином, можемо виділити основні цілі комунікації [4, с. 218]:

- забезпечення ефективного обміну інформацією між об'єктами і суб'єктами управління, а так же між організацією і її оточенням;
- удосконалення міжособистісних відносин в процесі обміну інформацією;
- створення інформаційних каналів для обміну інформацією між окремими працівниками та групами і координація їх завдань і дій;

– регулювання і раціоналізація інформаційних потоків.

Аналізуючи основні цілі комунікації можна виділити основну ідею комунікаційного процесу, вона полягає в забезпеченні розуміння інформації, що є предметом обміну.

Головним завданням комунікаційного процесу є забезпечення розуміння і правильного сприйняття переданої інформації, з цією метою необхідно усувати недоліки, що виникають в процесі обміну інформацією шляхом вдосконалення зворотного зв'язку, регулювання інформаційних потоків, фільтрації інформації та раціоналізації структури комунікаційного процесу [3, с. 225].

Таким чином, для підприємств «нового типу» інформація стає невід'ємною частиною управлінської діяльності, а так само виробничим ресурсом здатним підвищити ефективність діяльності організації.

#### *Список використаних джерел*

1. Мельник О. Г. Інформація як складова інноваційного розвитку / О. Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10. – С. 136–141.
2. Морозова Н. А. Управление коммуникациями в организации / Н. А. Морозова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 173–181.
3. Крупяк Т. П. Аналіз інформаційних потреб підприємства / Т. П. Крупяк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 220–227.
4. Иванова І. І. Інформаційна основа економічних трансформацій / І. І. Иванова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 215–221.

## **ДЕМОКРАТИЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ НОВОГО УКРАЇНСЬКОГО КАПІТАЛІЗМУ У СВІТЛІ ПОЛОЖЕНЬ ЛІБЕРАЛЬНОЇ ІДЕЇ**

**Л. В. Тітенко, к. е. н.**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Людство пройшло тривалий історичний шлях розуміння сутності демократії. Демократія як суспільне явище з'явилася в античні часи у V ст. до н. е. в місті-державі Афіни. Класичний ана-

ліз суспільного феномену демократії в античні часи дав Аристотель. Його твір «Політика» іноді називають Біблією демократії. В умовах афінської демократії народився новий тип публічної влади, а разом із ним такі демократичні норми як свобода і система прав людини. Сучасна демократія закорінена в ідеях Великої французької революції кінця XVIII ст. Проголошені нею ідеали свободи, рівності і братерства стали священними для багатьох народів світу.

Термін «демократія» вперше зустрічається у працях Геродота і в дослівному перекладі тлумачиться як «народовладдя». Однак таке тлумачення демократії є занадто узагальненим. За Л. Мізесом, демократія – це доктрина політичного устрою, що дозволяє без насильства пристосовувати уряд до бажань тих, ким він керує [3, с. 45]. На відміну від політичної демократії, ідеологія економічної демократії відносно молода і зародилася у XIX ст. В її основі лежать погляди німецького соціал-демократа Е. Бернштейна про соціальне партнерство і соціальні реформи. Свого поглиблення концепція економічної демократії набула у період після 2-ї Світової війни у працях соціал-демократів Західної Європи.

Розвиток економічної демократії в Україні невіддільний від результатів ринкових економічних реформ, що тривають із початку 1990-х рр. На сучасний момент ці результати є вкрай слабкими у соціальному вимірі, що є прямим наслідком ігнорування завдань лібералізації вітчизняної економіки.

Чверть століття розвитку України, в тому числі і реформ, які дістали назву трансформаційних змін, пройшли під прапором лібералізації цін і зовнішньоекономічної діяльності, формування інституту приватної власності та макроекономічної стабілізації. Зрушення, що відбулися за цей час, бажаних результатів не дали, оскільки внаслідок реформ, які називалися політикою лібералізації, в Україні спостерігалось не процвітання, а масове збідніння населення. Зміни спричинили масове безробіття в країні та змусили значну частину громадян залишити її в пошуках кращого життя [1, с. 6]. Пояснення такого неприглядного становища слід шукати у відсутності належного рівня демократизації українського суспільства та його економічної системи.

З точки зору розвитку засад демократії, «український капіталізм поки що не підніс почуття особи у суспільстві на той рівень, коли людина є самодіяльною на ринку» [1, с. 9]. Капіталізм українського зразка не виправдовує сподівань, які були на початку реформ, і не виконує функцію формування особи, що займає активну позицію, орієнтуючись на індивідуалізацію діяльності.

За Л. Мізесом, в умовах капіталістичного способу життя, що ґрунтується на ліберальних засадах, людина повинна зважати не лише безпосередньо на власну вигоду, але й на необхідність кожною дією зміцнювати суспільство загалом [3, с. 13, 37]. Однак, новоявлена українська буржуазія поки що далека від такого європейського розуміння демократії. Їй невідомо, що лібералізм був першим політичним рухом, який ставив за мету сприяти добробуту всіх людей, а не окремих груп населення.

Насправді гасла «ліберальних реформ» в Україні були консервативними, оскільки в результаті змін, що відбувалися, диференціація доходів населення лише зросла. Так, за оцінками фахівців Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України, реальний рівень добробуту найзаможнішої верстви українського суспільства зростав у 9 разів швидше, ніж добробут представників його найбіднішої верстви. За даними цієї ж установи, абсолютна більшість населення України (81,5 %) вважає, що вітчизняний бізнес отримує вигоду за рахунок експлуатації найманих працівників. При цьому 91,6 % опитаних співвітчизників вважають, що багато людей в Україні одержують дохід значно менший від того, на який заслуговують (2007 р.) [1, с. 14, 15].

Отже, не дивлячись на багаторічні ідеологічні заклики, ліберальна доктрина в Україні насправді ще не реалізується. Відбулася перемога консервативних, а не ліберальних принципів організації економічного і суспільного життя. Це викликає невдовіру населення до влади та означає, що вона порушує один з основних принципів демократії – уряд не пристосовується до бажання тих, ким він керує [3, с. 45]. «Якби така тенденція мала місце, то можна було б вважати, що Україна йде шляхом демократії, але, оскільки населення не довіряє державі, уряду та Пре-

зидентами, то зміни у суспільному житті України ще не відповідають засадам демократії та розвитку ліберальних відносин» [1, с. 12–13].

Однак, слід пам'ятати, що демократія не є благом, яким люди можуть користуватися без усяких клопотів. Навпаки, за висловом Л. Мізеса, демократія – це скарб, який необхідно щоденно і заново відвойовувати ціною напружених зусиль [2, с. 97]. Нині перед новою хвилею реформ в Україні постало завдання нового змісту, в якому демократія є базисним складником курсу на модернізацію вітчизняної національної економіки. Слід сподіватися, що саме завдяки новому курсу реформ вдасться реалізувати ті завдання, що відповідають європейському вибору України: податки на багатих, вирівнювання доходів населення, формування «держави добробуту».

#### *Список використаних джерел*

1. Гесць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Гесць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
2. Мизес Л. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Л. Мизес ; пер. с англ. Е. Журавская, Б. Пинскер, В. Родионов ; общ. ред. Б. Пинскер. – Москва : Дело, 1993. – 240 с.
3. Мизес Л. Либерализм / Л. Мизес ; пер. с англ. А. В. Куряева. – Москва : Социум, Экономика, 2001. – 239 с.

### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ**

**В. В. Стеценко**, к. е. н., доцент

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Формування ринкових відносин передбачає низку змін, які охоплюють фундаментальні засади функціонування економіки і головних її інституцій, що визначають поведінку наявних у суспільстві структур і спрямовують соціально-економічний розвиток країни.



У сучасному світі протягом останніх десятиліть система державного регулювання економіки більшості держав була спрямована на «підтримку порядку в господарстві». Це вимагало від урядів застосування часто дуже непопулярних ринкових заходів, у тому числі: дерегуляція, реструктуризації, скорочення непродуктивних витрат, удосконалення погано функціонуючої інфраструктури. Проте, навіть при виконанні цих непростих програм подальше підвищення продуктивності призупинилося, що було особливо характерним для найбільш розвинених країн. На цьому тлі найбільш перспективним стало розширення використання інновацій через створення в країні, регіоні, місті, компанії умов для творчої розробки і наступної комерціалізації нових ідей з метою досягнення стійкого підвищення продуктивності.

Екстенсивні методи, за якими протягом тривалого часу розвивалася світова економіка, практично вичерпали себе. Тому, як свідчить досвід розвинутих країн, рушійною силою, що спроможна забезпечити економічну незалежність України, є лише інновації й інноваційний шлях розвитку. Україна може і повинна віднайти свій напрям розвитку з тим, щоб посісти гідне місце на світовому ринку, займаючи провідну позицію у сферах економічної діяльності, де для цього ще є умови. Це повинен бути процес, що цілеспрямовано й ефективно управляється, не покладаючись лише на дію ринкових регуляторів.

Таке зростання може стати реальним лише на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва.

Інноваційна модель розвитку економіки – це модель, яка ґрунтується безпосередньо на одержанні нових наукових результатів і їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП переважно за рахунок виробництва і реалізації наукомістких продукції та послуг. Її головною метою є забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки за рахунок використання вітчизняного і світового науково-технічного та освітнього потенціалів.

Інноваційна модель економіки має такі характерні риси:

1) наявність державної політики і законодавства, спрямованого на стимулювання інноваційних процесів;

- 2) переважання 5-го технічного укладу і перехід на 6-й;
- 3) наука і освіта – безумовні пріоритети державної підтримки;
- 4) переважання інтелектуального характеру праці над індустріальним;
- 5) інтегровані технології;
- 6) висока вартість робочої сили.

Впровадження досягнень науки і техніки у реальне життя, що передбачає інноваційна модель розвитку, приведе до модернізації економіки, яка полягає в заміні одних елементів виробничої системи іншими, сучаснішими. Це можуть бути принципово нові технології, які є результатом завершених наукових досліджень і розробок, або такі, що вдосконалені на базі використання нових знань.

Слід зазначити, що певні передумови для створення інноваційної моделі розвитку України вже має. Найважливішими тут є конкурентні переваги країни, до яких, на нашу думку, належать:

- вигідне географічне положення в центрі Європи, наявність унікальних природних ресурсів;
- розвинена мережа ВНЗ і державних наукових організацій;
- високий освітній рівень населення;
- наявність наукових напрацювань у ряді сфер діяльності, які належать до пріоритетних високотехнологічних і визначають світовий рівень розвитку.

У структурі інновацій розвинутих країн світу близько 60 % здійснили прорив у високотехнологічних сферах економіки, і тільки 10–12 % – це поліпшуючі інновації в традиційних галузях. Сьогодні в Україні ситуація протилежна. Серед підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, домінують галузі нижчих технологічних укладів. В Україні 3-й і 4-й уклади разом становлять 95 %, 5-й уклад – 4,2 %. Інвестиції в галузі 5-го укладу становлять 4,5 %.

На даний час виокремлюються наступні фактори, що гальмують інноваційну діяльність в Україні, це: відсутність фінансування; відсутність коштів у замовника; високі кредитні ставки

банківських установ; значні витрати, пов'язані з нововведенням; недосконалість законодавчої бази в податковій сфері; труднощі з сировиною.

Україна має всі передумови для створення та утвердження інноваційної моделі розвитку економіки. Це – і високий науково-технічний, кадровий та інтелектуальний потенціали, і розвинута навчально-наукова система, наявність галузевих всесвітньо відомих наукових шкіл, структурно розгалужених наукових комплексів і ряду наукомістких високотехнологічних секторів. Однак стратегічна помилка, допущена на старті ринкового реформування вітчизняної економіки, яка полягала у визначенні України як економічно та науково-технічно нерозвинутої держави, призвела до того, що країна фактично почала рухатися в напрямі демонтажу нагромадженого інноваційного потенціалу. Для прискорення процесу утвердження в Україні інноваційної моделі розвитку економіки необхідним є посилення державного впливу на розвиток інноваційної діяльності. До першочергових заходів у такій сфері слід віднести збільшення фінансування інноваційної діяльності та сприяння розвитку малих і середніх інноваційних підприємств.

## **ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІКА ТА ПРЕДМЕТ ЇЇ ДОСЛІДЖЕННЯ**

***В. О. Шаповалов, к. е. н., доцент***

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Однією з тенденцій розвитку економічної науки останніх десятиліть стало поширення її методів і моделей на проблеми, які традиційно належали до компетенції інших соціальних дисциплін. «Вторгненню» економічної теорії піддалися політологія і соціологія, антропологія і психологія, історія та правознавство, релігієзнавство та демографія. Дієвість методів економічної теорії щодо пізнання соціальних явищ була продемонстрована на прикладі таких форм діяльності, як голосування на виборах, лобізм, дискримінація, війни і революції, освіта, злочинність,

шлюб, планування сім'ї. Такий підхід отримав назву «економічний імперіалізм». Водночас перебільшувати роль економічної науки у її здатності синтезувати досягнення інших соціальних наук є не лише помилковим, але й методологічно неприпустимим.

Економічна теорія вивчає сутність і закономірності розвитку економічних явищ і процесів в умовах обмеженості ресурсів з метою задоволення безмежних людських потреб. Іншими словами, це наука, яка вивчає, яким чином суспільство з обмеженими ресурсами вирішує, що, як і для кого виробляти. Її роль полягає у комплексному підході до вивчення господарської діяльності економічних суб'єктів.

Впродовж тривалого часу стандартна або традиційна економічна теорія, яка ґрунтується на неокласичних принципах (так званий економічний «мейнстрим»), відволікалася від реальних процесів, що впливають на дії і вибір економічних агентів. Однак останнім часом виявляється зростаючий інтерес економічної науки до вивчення наявної структури інститутів суспільства. Поведінка суб'єктів господарювання, використання на практиці економічних законів, динаміка економічного зростання, функціонування ринкових та адміністративних механізмів регулювання господарською діяльністю – всі ці явища і процеси залежать від прийнятих в суспільстві інститутів. У загальному розумінні інститут – це форма організації і регулювання соціальних відносин в різних сферах суспільного життя (економічні інститути, політичні інститути, виховні інститути тощо), що надає цим відносинам впорядкованості та організованості. Інституціоналізація відносин означає, що вони здійснюються не довільно, а у визначених суспільством формах. Тобто, основне призначення інститутів, або, як їх нерідко називають, «правил гри» полягає в організації та упорядкуванні відносин між людьми. Без інститутів розвинене соціально-економічне життя була б неможливим: суспільство являло б собою безліч непов'язаних між собою сегментів, груп, індивідів. інститутів.

Інституційна економіка – напрям сучасної економічної науки, що досліджує проблеми економічної теорії у їх взаємообу-

мовленості з інституційними змінами суспільства. Інституційна економіка – це теорія, в якій емпіричною основою, або економічної домінантою, виступає інститут. Поняття інституту не є суто економічним. Воно прийшло в економіку із суміжних суспільних наук. Соціологія розглядає його як сукупність ролей і статусів. Політична філософія – як суспільну систему правил, які визначають стан суб'єкта, його права та обов'язки, дозволені і заборонені форми дій. Економічні інститути визначають способи організації господарського життя суспільства, економічної діяльності господарських суб'єктів.

Інституційна економіка – це галузь знань про правила економічної поведінки: про те, як вони «працюють», як формуються і змінюються, з якими витратами і вигодами пов'язані їх створення, зміна, дотримання і порушення. Інституційна економіка дозволяє краще зрозуміти як функціонує економіка, які стимули створює інституційне середовище, як інститути суспільства впливають на поведінку людей, а, отже, і на добробут нації. Наявне інституційне середовище впорядковує господарські відносини, підвищує передбачуваність економічної поведінки, знижує витрати на укладання угод.

Інституційна економіка не обмежується вивченням лише формальних правил, дотримання яких підтримується державою. Вона приділяє увагу також і неформальним інститутам, котрі спрямовують повсякденну діяльність людей і є менш помітними для сприйняття. Багато правил ніде не записані, проте люди слідуєть їм і стежать за тим, щоб й інші їх дотримувалися. Багато домовленостей є неявними, але, тим не менш, їх дотримуються в процесі господарської діяльності. Інституційна економіка дає своє пояснення того, чому люди дотримуються цього порядку, а також виявляє умови, при яких це стає можливим.

Предметом вивчення інституційної економіки є дослідження закономірностей взаємодії інституційного середовища з економічною сферою, впливу інститутів на поведінку економічних агентів і форми їх господарської організації. Інституційна економіка здійснює аналіз ефективності функціонування різних інститутів, як з позицій окремих індивідів і їх груп, так і впливу

досліджуваних інститутів на умови зростання суспільного добробуту.

Методологія інституційної економіки ґрунтується на дослідженні структури існуючих інститутів і виконуваних ними функцій. Замість традиційних питань *Що? Як? Для кого?* Виробляти, інституційна теорія ставить власні фундаментальні питання: «Чому різні країни розвиваються за власними унікальними траєкторіями?»; «Чому окремим спільнотам часто не вдається пристосуватися до інституційних структур більш успішних країн?»; «Як дослідити взаємозв'язок між різними інститутами?».

#### *Список використаних джерел*

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под ред. А. А. Аузана. – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
2. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2015. – 459 с.
3. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 416 с.

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

***Н. І. Яловега, к. е. н., доцент***

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Сучасні умови розвитку економіки країни ускладнюють прийняття відповідних управлінських рішень у діяльності підприємств. Це пов'язано з непередбачуваністю зовнішнього середовища, інноваційною активністю конкурентів, обмеженістю ресурсів тощо. Зазначені умови призводять до того, що методи і методологія традиційної теорії прийняття управлінських рішень не в повній мірі виконують покладені на них завдання. Виходячи з цього, актуальності набуває інноваційна розробка концептуальних основ прийняття управлінських рішень.

Загальновідомо, що будь-яка управлінська діяльність пов'язана з прийняттям відповідних рішень. Під рішенням розуміється набір певних дій (дій з боку особи, яка приймає рішення) на об'єкт (систему, комплекс, метод тощо) управління, що дозволяє привести даний об'єкт у бажаний стан чи досягти поставленої перед ним мети [1, с. 234]. Виокремлюють бінарне, стандартне, безперервне, інноваційне рішення. В свою чергу, прийняття рішень – процес вибору найбільш прийняттого рішення з допустимої множини рішень чи упорядкування множини рішень [1, с. 265].

Прийняття рішень можливе на підґрунті знань про об'єкт управління, процеси, що передують та витікають з управління та наявності показників (критеріїв) ефективності (якості, оптимальності) прийнятого рішення. Основними етапами прийняття управлінських рішень є: усвідомлення та передбачення проблеми; формулювання проблеми; підготовка рішення; прийняття рішення; контроль за реалізацією прийнятого рішення.

Вибір методу прийняття рішення визначається характером і специфікою самого рішення. В свою чергу, всі види рішень підпадають під два основні напрями розвитку теорії прийняття рішень як науки, а саме:

- психологічна теорія прийняття рішень;
- теорія прийняття раціональних рішень [2, с. 64].

Першим напрямом теорії прийняття рішень є психологічна теорія прийняття рішень, що являє собою систему мотивованих тверджень про те, яким чином люди вирішують завдання, які потребують прийняття відповідних рішень. Даний напрям призначений для вивчення та виявлення характеру процесу прийняття рішень.

Другий напрям теорії прийняття рішень стосується обґрунтування раціональності рішень та оптимальності використання наявних альтернатив прийняття управлінських рішень. Теорія прийняття раціональних рішень розмежовується на декілька напрямків вирішення поставлених завдань.

По-перше, широкого використання набувають математичні методи і моделі. Серед них до основних, найбільш вживаних відносять: лінійні моделі, транспортні задачі, лінійне програмування, динамічне програмування, теорія ігор, теорія масового обслуговування, оптимальне програмування тощо.

По-друге, не менш важливим є кібернетичний підхід у підготовці та прийнятті управлінських рішень. У даному випадку широкого застосування набувають логіко-математична формалізація та моделювання (методи експертних оцінок, морфологічний аналіз, системний аналіз).

Підсумовуючи вищезазначене, пропонуємо формалізовану схему, що відображає сукупність методів і моделей прийняття раціональних управлінських рішень (рис. 1).

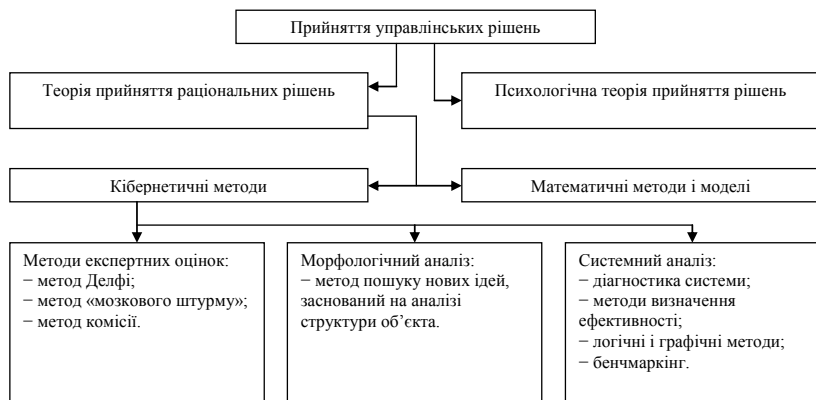


Рисунок 1 – Методи і моделі прийняття раціональних управлінських рішень

Виходячи з вищезазначеного, стає очевидним, що використання економіко-математичних методів і моделей у діяльності підприємств є необхідним. Такий підхід забезпечує ефективну підтримку процесу прийняття управлінських рішень.

#### *Список використаних джерел*

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський. – Київ : КНЕУ, 2013. – 408 с.



2. Качалов В. А. Применение метода анализа иерархий при построении системы сертификации продукции / В. А. Качалов, В. В. Горлов // Сертификация. – 2012. – № 2. – С. 58–71.

## **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

**О. В. Яріш**, к. е. н., доцент; **М. С. Ганущак**, магістр  
*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Сучасною вимогою подальшого розвитку фондового ринку України в умовах складної внутрішньоекономічної ситуації, а також поглиблення світової інтеграції та глобалізаційних процесів є створення ефективного правового механізму регулювання відносин його учасників.

Враховуючи, що Україною проголошено курс на європейську інтеграцію, важливим кроком на шляху побудови цілісної та ефективної системи вітчизняного ринку цінних паперів стала розробка Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» (далі Програма).

Означене зумовило необхідність адаптації національного законодавства до останнього покоління директив ЄС у сфері правового регулювання фондового ринку, а також Принципів та цілей регулювання ринку цінних паперів IOSCO (Міжнародної організації регуляторів ринків цінних паперів).

Дослідження показало, що для підвищення ефективності регулювання ринку цінних паперів необхідно переглянути законодавчу базу в цілому, та детально перевірити стратегії та практики безпосередньої діяльності інститутів, відповідальних за регулювання ринку цінних паперів [1].

Організаційна будова сучасної системи регулювання фондового ринку в Україні базується на концепції дворівневої системи. Перший рівень утворюють органи державного регулювання, другий – саморегулівні організації (СРО), створені професіо-

нальними учасниками ринку цінних паперів (союзи, асоціації, ліги професіональних учасників, фондові біржі тощо).

Міжнародний досвід доводить, що ефективність регулятивної системи фондового ринку значною мірою залежить від оптимального розподілу функцій і повноважень між державними органами й саморегулювними організаціями. При цьому важливим при побудові сучасної національної моделі системи регулювання ринку цінних паперів, на наш погляд, є виважене поєднання ринкових і державних регуляторів з урахуванням досвіду європейських країн та збереження національних особливостей формування і розвитку фондового ринку.

Основними напрямками удосконалення механізму регулювання фондового ринку України:

- врахування дуалістичної природи функцій державного регулювання та ролі держави у цьому процесі. З одного боку, держава має активно втрутитись у процес формування фондового ринку як регулятор і, власне, як учасник ринку, має посилити відповідальність за проведення діяльності на цьому ринку, впровадити більш жорсткі вимоги до суб'єктів ринку, до первинного розміщення цінних паперів, до трансакцій з цінними паперами, посилити санкції за правопорушення на ринку капіталу, в тому числі використання інсайдерської інформації та маніпулювання цінами; з іншого боку, держава має забезпечити прозорі, сприятливі умови для заохочення інвесторів до здійснення інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку, здійснивши реформи, перш за все, в сферах валютного та податкового регулювання та їх адаптацію до сучасних умов;

- удосконалення системи фінансового забезпечення НКЦПФР для задоволення майбутніх потреб регулятора та ефективного виконання покладених на нього функцій в умовах дефіциту бюджетних коштів. Зокрема, поетапний перехід до самофінансування шляхом впровадження певних адміністративних зборів, прив'язаних до розміру чистого прибутку учасників ринку, в тому числі для Центрального депозитарію та Розрахункового центру, депозитаріїв, недержавних пенсійних і публічних інве-

стиційних фондів, венчурних фондів, емітентів лістингових акцій, емітентів нелістингових цінних паперів (крім державних) [2];

– підвищення ролі саморегулювних організацій на фондовому ринку шляхом делегування частини повноважень до СРО, що по-перше, призведе до підвищення незалежності державного регулятора від впливу політичних факторів. По-друге, в умовах бюджетної економії дозволить знизити фінансове навантаження на державного регулятора, оскільки саморегулювні організації фінансуються галуззю, яку вони регулюють. Необхідною передумовою цього має стати формування належної правової основи їх діяльності, а саме, прийняття Концепції саморегулювання на фондовому ринку України та спеціального закону «Про саморегулювні організації на фінансових ринках» [3].

#### *Список використаних джерел*

1. Проект Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>. – Назва з екрана.
2. Технічна місія МВФ почала роботу у Нацкомісії з фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.theinsider.ua/business/5694d93d4fdfe](http://www.theinsider.ua/business/5694d93d4fdfe). – Назва з екрана.
3. Проект Концепції саморегулювання на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pard.ua/uk/news/2013-11-19-09:29/>. – Назва з екрана.

## **ЧАСТИНА II. ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

---

### **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**А. Т. Ахмедова**, преподаватель;

**Ф. Ф. Зубайдуллаев**, преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

В условиях глобализации экономики одним из эффективных рычагов технологико-инновационного роста и восполнения пробелов, связанных с отставанием научных разработок для инновационного развития конкурентоспособной экономики является использование методов заимствования передовых технологий других стран и на их основе формирования собственной инновационно-технологической и научной базы экономического роста в дальнейшем.

Инновационная политика финансовых институтов должна быть направлена, в первую очередь, на стимулирование эффективности сотрудничества между госструктурами и частными предпринимателями по формированию экономической среды по внедрению перспективных инновационных проектов. В этом аспекте необходимо обеспечить экономические, финансовые, технологические возможности для приобретения технологий и разработок для их реализации. Поэтому крайне существенным будет сотрудничество финансовых институтов по привлечению и созданию наилучших условий для частного бизнеса и потенциальных инвесторов, а не расширение бюджетных вложений. В этой связи особое внимание следует уделять вопросам организации эффективности развития трансфертного механизма инновационного процесса с целью формирования высокотехнологичного уклада национальной экономики. Необходимость формирования эффективной организации трансфера технологий свя-

зана, прежде всего, с опытом инновационного развития многих стран, добившихся конкурентных преимуществ национальной экономики за счет первоначального использования трансфертных подходов к использованию передовых технологических решений. В сфере трансферта технологий лежат большие резервы для роста конкурентоспособности продуктов, товаров и производств. Например, только суммарная стоимость создаваемых в мире технологий в настоящее время составляет, по оценкам экспертов, около 60 % всего валового общественного продукта, а темп роста торговли ими опережает темпы роста продаж других товаров. Так, если в 1990-х годах суммарный объем торговли технологиями в мире оценивался в диапазоне от 20 до 50 млрд долл., то в 2000 г. – уже на уровне 500 млрд долларов США. Так, по оценкам, каждый доллар, расходуемый на импорт лицензии на иностранную технологию, по эффекту эквивалентен в США примерно 6,2 долл., Великобритании – 3,1 долл., во Франции – 5,4 долл., в Японии – 16 долл., инвестируемым в НИОКР. К тому же, следует отметить, что в странах с переходной экономикой ограниченность собственных научных разработок, промышленного потенциала для инновационного роста, крайне важным является создание механизма по заимствованию чужих передовых технологий и опыта организации технологического прорыва по быстрейшему вхождению в число конкурентоспособных стран мира. Целесообразность использования такой политики в инновационной сфере объясняется следующими соображениями:

- Достигается высокая рентабельность при такой торговле – издержки составляют лишь 10–25 % объемов реализации.
- Компания за относительно короткое время входит в число компаний мирового уровня по конкурентоспособности производимой продукции.
- Расширяются объемы экспортных операций за счет новых рынков сбыта.
- Приобретение чужих технологии позволяет сократить объемы собственных затрат на НИОКР.

– Возможность качественного осуществления собственных научных исследований в этом направлении, критически используя опыт и технологию полученных разработок.

– Улучшение управленческого менеджмента и повышение эффективности управленческих решений.

В условиях глобализации стран с переходной экономикой важным является выбор механизмов трансферта технологий, создании необходимых предпосылок, условий для этого. Механизмы трансферта или передачи технологий, в первую очередь, предполагают создание условий для выращивания бизнеса, начиная от поиска технологий, изучения рыночных факторов для внедрения и оказания практической помощи по трансферту технологий, решения вопросов по финансированию и т. д., чтобы, в конечном счете, обеспечить деятельность предприятий, организаций и компаний в сфере освоения новых рынков с новыми товарами и продуктами, имеющими конкурентные преимущества по сравнению с другими. В инфраструктуру для организации трансферта технологий могут входить центры трансферта технологий и инноваций, инкубаторы бизнеса, действующие системы обучения и изучения передового опыта технологий. Важным является определение конкретного перечня приоритетных направлений экономики в деятельности таких инфраструктур.

## **ЗАЙНЯТІСТЬ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

***Т. О. Бодня, асистент***

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Основним розвитком національної економіки України є функціонування ринку праці та особливості використання людських ресурсів (працівників, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі). Ринок праці характеризує відносини, які складаються в процесі пропонування, найму та оцінки робочої сили і відображає баланс інтересів між роботодавцями, найманими працівниками, державою та громадськими організаціями.

Зайнятість є головною характеристикою ринку праці і визначає соціально-економічний розвиток країни. У сучасних умовах питання регулювання зайнятості набуває особливої значущості, оскільки циклічний характер ринкової економіки спричинює безробіття і пов'язані з ним негативні економічні і соціальні наслідки.

Державне регулювання зайнятості населення постає одним з найважливіших чинників забезпечення стійкого економічного зростання України, адже розвиток економіки держави визначається наявними людськими ресурсами, їх здатністю до ефективної праці, а також наявністю умов для її здійснення.

Фактором, який все більш могутньо регулює зайнятість у сучасному світі, є глобалізація економіки, яка виражається у рості світової торгівлі, міграції капіталу, практично одночасному впровадженні технічних нововведень у різних країнах. Глобалізація економіки супроводжується ростом взаємозалежності як економік в цілому, так і таких їхніх частин як фінансові ринки, збільшенням спекулятивних валютних потоків між державами, незбалансованістю торгових і в цілому платіжних балансів окремих країн. Усе це в сукупності різко обмежують можливість державного регулювання макроекономічних процесів на національних рівнях.

Глобалізація (англ. globalization) – процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Вплив процесів глобалізації на стан ринку праці наочно простежується на прикладі нашої країни, де реальністю є «вимивання» з національного ринку праці робочих місць з високим і середнім «освітнім рівнем», створення робочих місць, що погіршують професійну структуру зайнятості, утруднення перспектив зайнятості в галузях, які можуть і мають стати пріоритетними, зростання незатребуваності накопиченого людського капіталу тощо. Особливо це стосується політики зайнятості, вплив глобалізації на яку приводить до двох негативних наслідків: нерівномірному розподілу ефекту глобалізації між країнами і перерозподілу доходів всередині країн.

Враховуючи вплив глобалізаційних процесів на соціально-трудові відносини в Україні, реформування державної політики зайнятості повинно включати наступні напрями:

- проведення зваженої міграційної політики;
- для запобігання впливу новітніх технологій на зменшення чисельності працюючих і, передусім, робітників, необхідно в першу чергу підвищувати рівень освіти, тобто збільшувати інвестування в людський капітал на всіх рівнях;
- необхідно звернути увагу на навчальний процес у закладах вищої освіти. Він має бути більш гнучким, стимулювати професійну мобільність молоді і орієнтуватися не лише на запити споживачів освітніх послуг, а й формувати перспективний попит, здійснюючи профорієнтаційні заходи, спрямовані на молодь;
- потрібно врахувати тенденції щодо формування політики зайнятості в країнах з розвинутою ринковою економікою та взяти за основу усієї соціальної політики «соціальна політику, орієнтовану на вирішення проблем зайнятості»;
- найефективнішими слід визнати заходи, що становлять зміст активної політики на ринку праці й спрямовані на попередження значних масштабів безробіття, стимулювання сукупного попиту на робочу силу, якнайшвидше повернення незайнятих до складу функціонуючої робочої сили;
- потрібно реформувати систему соціального захисту безробітних, яка має спонукати їх до активного пошуку нового робочого місця.

Таким чином, найбільш актуальними і необхідними для України є кроки щодо збереження і посилення позицій у виробленні та реалізації активної державної політики зайнятості та найефективніших заходів щодо врегулювання соціально-трудових відносин й упередження значних масштабів безробіття, яке може бути досягнуто переважно за рахунок створення нових, економічно доцільних робочих місць і раціонального використання діючих. При цьому, отримання та збереження оптимального балансу між економічною ефективністю та забезпеченням



основних трудових прав та гарантій робітників, їх соціальним захистом, тобто на підтримку рівноваги між гнучкістю та гарантіями зайнятості буде гарантією успіху державної політики зайнятості в умовах глобалізації економіки.

## **УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВХОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ**

**Є. В. Ковальов, д. е. н., професор**

*Харківський національний університет внутрішніх справ,  
м. Харків*

Сучасним складним світовим явищем, яке швидко розвивається та ще далеко не повністю вивчено є глобалізація економічних процесів. Вона виступає як об'єктивний, закономірний результат розвитку світового ринкового господарства. Виявлення і врахування наслідків глобалізації, як позитивних, так, особливо, і негативних для суспільного господарства України має високу актуальність.

Перед Україною встає необхідність ефективного включення в міжнародні економічні відносини. Основою цього процесу стають дії українських підприємств. За розміром та економічним потенціалом вони поділяються на малі, середні та великі. За кількістю основну долю складають малі і середні підприємства, але за обсягами випуску продукції – великі підприємства.

Малі і середні підприємства у підтриманні економічної безпеки держави мають суттєве значення. Вони діють переважно на внутрішньому ринку країни. Сприяють трудовій зайнятості населення і зниженню рівня безробіття, формуванню середнього класу і зміцненню політичної стабільності. Малі підприємства швидко пристосовуються до змін в умовах господарської діяльності і забезпечують раціональне переміщення капіталу із однієї господарської сфери у іншу. Але історичний досвід розвинутих країн свідчить про те, що визначальна роль у економічному житті країни і підтриманні її економічної безпеки належить великим підприємствам. Внаслідок високого економічного потенціалу, вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної

продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для високоєфективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн. Таким чином, ефективно діяти у глобальних економічних процесах можуть переважно великі підприємства.

На жаль, в Україні сформувалася стійка концепція безумовного розукрупнення великих підприємств та переважного розвитку малого і середнього бізнесу.

Напроти, передові країни світу приділяють значну увагу концентрації виробництва та підтримці великих підприємств. Так в США, починаючи з 80-х років XX ст., в антитрестівське законодавство були внесені значні послаблення, зокрема, переглянуто вимоги щодо злиття, піднято «поріг» ринкової концентрації при горизонтальних злиттях, дозволено оцінювати можливості злиття з точки зору забезпечення суб'єктів від негативного тиску технологічної та іноземної конкуренції, послаблено заборони на створення спільних підприємств, знижено антитрестівські штрафи для таких підприємств, запроваджено індивідуальні підходи до кожного випадку злиття, особливо в галузях високих технологій [1, с. 32]. Завдяки картельній практиці в Японії в 1955–1970 рр. було успішно проведено модернізацію чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив. У Південній Кореї в машинобудуванні, електроніці, текстильній промисловості, чорній і кольоровій металургії, нафтохімії та суднобудуванні здійснювалося примусове злиття приватних компаній, що призвело до утворення високомонополізованих виробничих структур. Уряди більшості розвинутих країн зайняли досить лояльну позицію щодо концентрації внутрішнього виробництва, дозволяючи вітчизняним компаніям діяти подібно монополіям і у такий спосіб усувати з ринку зарубіжних конкурентів [2, с. 23]. Вважаємо, що сучасні наміри розвинутих країн світу на укрупнення виробничих підприємств можна оцінити як вірне врахування ними об'єктивної тенденції розвитку глобалізації на посилення концентрації і конкуренції крупного капіталу. У сучасному світово-

му економічному середовищі поступово змінюються центри економічного впливу – керівна роль держав слабшає, а на перше місце за впливом на процеси економічного розвитку виходять транснаціональні корпорації. В списку 100 найбільших економік світу (розглядаються як національні, так і транснаціональні організми) 51 позицію посідають транснаціональні корпорації [3, с. 212].

Як бачимо, в сучасних умовах глобальної економіки найбільш перспективною організаційною формою великого підприємства, спроможного ефективно конкурувати, розвиватись і захищати економічну безпеку країни, є міжнародна корпорація. У складі міжнародної корпорації на правах учасника можуть успішно діяти підприємства любого рівня концентрації виробництва: малі, середні, великі. Об'єднавши свої можливості в межах корпорації, вони зможуть бути успішними у глобальній середі. Українській державі необхідно прагматично сприйняти цей факт і зробити правильні висновки і дії.

Сучасну позицію України на переважний розвиток малих і середніх підприємств можна оцінити як нелогічну. Економічна безпека нашої країни поступово послаблюється загрозою привласнення українського господарського простору зарубіжними великими компаніями на хвилі глобалізації економічних процесів.

Глобалізація світової економіки набирає обертів. Для того, щоб національній економіці ефективно увійти у глобальну середу, протистояти її загрозам та зберігати високий рівень економічної безпеки держави, необхідно переглянути концепцію розвитку великого, середнього і малого бізнесу. Доцільно, щоб основою концепції став погляд на оптимальне співвідношення і конкурентне співіснування великого, середнього і малого бізнесу. У цьому випадку Україна буде готова до використання переваг глобалізації і адекватної відповіді на її виклики.

#### *Список використаних джерел*

1. Фролова Н. Л. Антитрестовская политика и нововведения (Опыт США) / Н. Л. Фролова // США – Канада. Экономика – Политика – Культура. – 2001. – № 8. – С. 28–37.

2. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 19–28.
3. Удовик С. Л. Глобализация: семиотические подходы / С. Л. Удовик. – Москва : Рефл-бук ; Київ : Ваклер, 2002. – 327 с.

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

**С. С. Ніколенко**, *д. е. н., професор;*

**Л. Л. Кушнір**, *к. е. н., доцент*

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Система світового господарства почала формуватися на зламі XIX–XX ст. у результаті активізації міжнародної торгівлі та руху капіталу. Розділена бар'єрами державних кордонів на початку цього процесу, на даний момент вона функціонує в режимі реального часу як цілісна система планетарного масштабу, що включає 240 країн із загальним населенням 7,2 млрд жителів та виробляє сукупний ВВП на суму 73 трлн 870 млрд дол. США (2013) [4]. З 2-ї половини XX ст. у світовому господарстві намітилася стала тенденція до об'єднання національних економік у регіональні торговельно-економічні блоки. З ініціативи теоретиків, політиків та економістів-міжнародників ці об'єднавчі процеси стали йменувати «інтеграція». Отже, сучасній системі світового господарства властиві дві визначальні тенденції розвитку:

– по-перше, оформлення планетарної господарської системи (глобалізація);

– по-друге, оформлення регіональних торговельно-економічних блоків (інтеграція).

Важливу роль у дослідженні глобальних тенденцій розвитку світового господарства відіграли праці зарубіжних вчених І. Валерстайна, М. Кастельса, Дж. Стігліца, Ф. Фукуями, С. Хантінгтона. За висновками цих (та багатьох інших) науковців, тенденція глобалізації господарської діяльності пов'язана з впливом на неї НТП. Технічний прогрес створив засоби для подолання факторів часу і простору, зробивши реальною можливість функціо-

нування світового господарства як цілісної системи. Узагальнення досвіду наукового аналізу та прогнозу провідних науковців світу у галузі тенденцій розвитку світового господарства знайшло своє продовження у висновках вітчизняних фахівців-міжнародників.

Так, зокрема, колектив науковців під керівництвом М. Згуровського доводить, що для 1-ї половини XXI ст. першою та однією із найактуальніших загроз людству є тенденція до зменшення запасів органічних видів палива на тлі їх зростаючого споживання. Другою загрозою людству українські дослідники вважають загрозу порушення балансу між біологічними можливостями Землі та зростанням чисельності її населення. Третя загроза, на їх думку, полягає у наростаючій соціальній нерівності між людьми. Четвертою загрозою майбутньому людства є обмежений доступ до питної води [1, с. 16–20].

Утім, коло проблем, з якими зіштовхнулося людство, глобально охопивши Землю своєю господарською діяльністю, значно ширше: це зростання чисельності населення планети; наростання соціальної нерівності; збройні конфлікти; міжнародний тероризм і сепаратизм; посилення міграційного руху; погіршення стану довкілля; загроза кліматичних змін; дефіцит продовольства і питної води.

Основні тенденції світового господарського розвитку відбиваються на становищі національної економіки України, створюючи для неї серйозні загрози, та змушують шукати вигідні для себе сценарії подальшого розвитку в інтеграції з успішними та більш захищеними партнерами. Першою серед таких загроз є висока енергоємність вітчизняної економіки, що ставить на перше місце проблему її енергозабезпечення. Така особливість економіки України (на фоні завдань сталого економічного розвитку) потребує адекватної зовнішньоекономічної стратегії, яка має давати чітку відповідь на питання про її місце у міжнародному поділі праці та про вигоди й ризики, з якими зустрінеться Україна, реалізуючи свої інтеграційні наміри.

Вже нині зрозуміло, що шлях України до ЄС буде складним і тривалим. На цьому шляху країна має пройти через кілька послідовних етапів економічної інтеграції, які, за Б. Баласса, утворюють еволюційний ланцюг: зона вільної торгівлі – митний

союз – спільний ринок – економічний союз – повна інтеграція [3, с. 60–68].

Перші два етапи (зона вільної торгівлі і митний союз) являють собою торговельну інтеграцію. Вони полягають у послідовному розкритті внутрішнього ринку країни-новачка для доступу товарів із країн-членів зони вільної торгівлі та митного союзу. В умовах зони вільної торгівлі кожна з країн-членів зони проводить власну незалежну торговельну політику щодо третіх країн.

Наступні етапи регіональної економічної інтеграції (спільний ринок, економічний союз, повна інтеграція) виходять за рамки розгляду товарів і послуг і поширюються на фактори виробництва, тобто являють собою форми виробничої інтеграції. Така інтеграція створює умови для посилення інвестиційних та інноваційних процесів і набуття членами регіонального об'єднання нових конкурентних переваг.

Скасування обмежень на рух факторів виробництва (капіталу, робочої сили) у митному союзі перетворює його на спільний ринок. Вводяться загальні обмеження на рух виробничих факторів із третіх країн, посилюється координація економічної політики. При спільному ринку має місце лібералізація руху товарів і послуг, капіталу та робочої сили, відмова від дискримінаційних заходів, спрямованих проти імпорту країн-партнерів.

Економічний союз формується шляхом об'єднання та уніфікації всієї економічної надбудови країн-партнерів, що забезпечує функціонування спільного ринку. Характерною рисою економічного союзу є наявність наднаціональної управлінської структури, яка покликана виробляти узгоджену економічну політику союзу і запроваджувати її у практику. Вона створюється шляхом передачі їй частини функцій національних урядів та наділяється правом приймати рішення з важливих економічних питань союзу і нести за них відповідальність.

Схема еволюції етапів регіональної економічної інтеграції Б. Баласса знайшла підтвердження в історії становлення і розвитку Європейського Союзу, який пройшов шлях від зони вільної торгівлі (Європейське об'єднання вугілля і сталі, 1952) – до підписання угоди про Європейський Союз (Маастрихтський договір, 1992), відповідно до якої було інтегровано національні

фінансові системи країн ЄС та запроваджено єдину валюту. Саме Європа має найбагатший досвід практичних напрацювань у галузі економічної інтеграції, який засвідчує не лише поступовий характер означеної тенденції розвитку, але й переконує в тому, що «інтеграційні процеси за своєю суттю не піддаються штучному форсуванню – вони можуть утверджуватися лише на еволюційній основі» [2, с. 311]. Окреслені тенденції розвитку світового господарства та їх аналітичні конструкції схиляють до висновку, що на Україну очікує довгий і болісний шлях входження до європейської цивілізаційної спільноти, який, до того ж, реалізовуватиметься не на ілюзорних сподіваннях вітчизняного загалу, а на жорстких економічних умовах та прагматичних вимогах ЄС.

#### *Список використаних джерел*

1. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти / Міжнародна Рада з науки (ICSU) та ін. ; Науковий керівник Згуровський М. З. – Київ : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – 252 с.
2. Гальчинський А. С. Помаранчева революція і нова влада: наукове видання / А.С. Гальчинський. – Київ : Либідь, 2005. – 368 с.
3. Радзівська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України : монографія / С. О. Радзівська. – Київ : Знання України, 2012. – 344 с.
4. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>. – Назва з екрана.

### **ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ІНСТРУМЕНТІВ КОЛЕКТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ**

*Н. С. Педченко, д. е. н., професор;*

*О. А. Рожденко, аспірант; І. О. Коваленко, аспірант  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Використання новітніх форм, методів, важелів та інструментарію, спрямованих на функціонування національної економіки та на її основі забезпечення соціально-економічного розвитку

окремих ланок фінансової системи й подолання бідності, визнана вітчизняною та світовою спільнотою одним з пріоритетних напрямів формування та реалізації державної політики. Одним з напрямів такої політики є реформування державного управління у вигляді децентралізації та наданні фінансової самостійності, що дозволяє значно розширити можливості місцевої спільноти, серед яких є самостійне формування та розподіл фінансових ресурсів на місцевому рівні.

У той же час, унікальні можливості для саморозвитку, що надають децентралізація та фінансова незалежність, можуть бути нівельовані відсутністю механізму реалізації державного реформування та відсутністю достатніх фінансових ресурсів для місцевого соціально-економічного розвитку. Тому без використання новітніх інструментів колективного фінансування та розширення кола учасників управління такими новітніми технологіями неможливо забезпечити ефективність проведення реформ в країні. В даному випадку на особливу увагу заслуговують використання багаторічного досвіду господарювання системи споживчої кооперації, підприємства і організації якої поєднують соціальні та економічні засади функціонування, спрямовані на захист малозабезпечених верств населення та задоволення потреби в товарах та послугах першої необхідності в найвіддаленіших кутках країни.

Крім цього, досвід колективного фінансування є добре відомий для системи споживчої кооперації, оскільки формування статутного і пайового капіталу здійснювалося у вигляді вступних і пайових внесків пайовиків. Отже, досвід та практика господарювання такої соціально свідомої і соціально відповідальної системи як споживча кооперація на сьогодні є особливо актуальним для розвитку національної економіки держави.

Оскільки подібних викликів до сьогодні для системи споживчої кооперації не існувало, відповідно відсутня необхідна науково-прикладна база, що забезпечила б процеси запровадження новітніх інструментів колективного фінансування для підприємств і організацій споживчої кооперації.

Розглянемо наступні сучасні інструменти колективного фі-



нансування та формування відповідного сегменту нових послуг: краудсорсінг, краудфандинг, краудінвестинг [0; 2; 3; 4; 5].

Краудсорсінг (англ. crowdsourcing, crowd – «натовп» і sourcing – «використання ресурсів») – це сучасний управлінський інструмент, який дозволяє вирішувати актуальні бізнес завдання, використовуючи потенціал знань співробітників, клієнтів і партнерів компанії [2, с. 233]. Є інструментом для певних виконання певних робіт або надання послуг (створення продукту, голосування, пошук рішення, збір інформації або думок, тестування, проведення досліджень, формування бренду) на замовлення. В даному випадку підприємства і організації споживчої кооперації можуть виступати як замовниками так і виконавцями такої послуги і це дозволить втілити бажане в життя з економією матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Краудфандинг (англ. rowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», sfunding – «фінансування»), тобто «громадське фінансування» пропонується розглядати як співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [4, с. 174; 5, с. 111]. Метою такого фінансування є просування інноваційних ідей, розвиток стартапів, виробництво нових продуктів, створення програмного забезпечення, реалізація корисних заходів, фінансування малого бізнесу, розвиток індустрії розваг, підтримка політичних компаній, допомога [3, с. 104]. В даному випадку підприємства і організації споживчої кооперації експлуатуючи бренд соціальної системи та особливості організаційної структури (наявність вищих навчальних закладів різних освітньо-кваліфікаційних рівнів та напрямів підготовки) можуть виступати у якості генератора ідей та громадських коштів.

Краудінвестинг (від англ. «інвестування натовпу») – є однією з форм залучення колективного фінансування, в якій велика кількість людей (мікро інвесторів) з типово невеликою сумою коштів, через мережу Інтернет можуть вкласти кошти в нові проекти (стартапи) [0]. Краудінвестингом, як і попередніми інструментами колективного інвестування, можуть займатися під-

приємства і організації споживчої кооперації у якості як поставальника ідей так і інвестора.

Таким чином, практика залучення сучасних інструментів колективного фінансування підприємствами і організаціями споживчої кооперації можуть стати одним з напрямів вирішення соціально-важливих питань розвитку національної економіки країни.

#### ***Список використаних джерел***

1. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudininvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivi-rozvitku-v-ukraini>. – Назва з екрана.
2. Нищенко О. В. Краудсорсинг як сучасний управлінський / О. В. Нищенко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – 2014. – Випуск 11 (41). – Ч. 2. – С. 231–237.
3. Огородник В. О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи / В. О. Огородник // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 103–105.
4. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
5. Петрушенко Ю. М. Розвиток методів колективного фінансування як фактор соціально-економічного розвитку територіальних громад / Ю. М. Петрушенко // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 106–113.

### **РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗАСОБАМИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

**Є. О. Помилуйко**, здобувач

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Зміна економічних умов відтворення основного капіталу в українській економіці зробила актуальним завданням дослідження ринкової системи амортизації в аспекті зміни фінансово-економічного змісту формування та реалізації амортизаційної

політики. Гнучка амортизаційна політика держави є одним з основних факторів відновлення економічного зростання в умовах інвестиційної кризи, спаду виробництва, інфляції та необхідності стимулювання інноваційного розвитку національної економіки.

Однак, сьогодні відсутня цілеспрямована державна амортизаційна політика, не розроблено концепції відновлення, ефективного накопичення і використання фінансових ресурсів. Тому особливої актуальності набуває вирішення проблеми формування концептуальних основ функціонування національної інноваційної системи України з метою реалізації стратегії стійкого економічного розвитку та підвищення конкурентоздатності країни.

У розвинутих країнах інноваційно активними є 60–70 % підприємств. В Україні цей показник знаходиться на рівні 11 %, що негативно відбивається на загальній ефективності національної економіки. Негативним наслідком інноваційного відсталості нашої країни є падіння конкурентоспроможності економіки.

Аналіз проблеми відтворення основного капіталу й амортизаційної політики в Україні свідчить, що сьогодні оновлення основного капіталу є вразливою сферою через відсутність стимулів до його відновлення та недосконалість економічного механізму амортизації, що не сприяє налагодженню нормального процесу відтворення основного капіталу та інноваційного розвитку. Це зумовлено тим, що механізм нарахування та використання амортизаційних коштів не стимулює цільове, а лише інвестиційне використання цих коштів; за умов високих темпів інфляції об'єктивно скорочується інтерес до нагромадження та інвестицій; не формуються передумови для зростання амортизаційних відрахувань.

В сучасних умовах база нарахування амортизації вимушено скорочується, нинішній порядок нарахування та використання амортизаційних коштів має фіскальний характер і не враховує фінансові можливості і потреби підприємств. Амортизація за чинною прискореною схемою заплутує оцінку економічної дійсності, знижує достовірність бухгалтерських балансів, гальмує залучення інвесторів до інноваційної – інвестиційної діяльності.

Амортизаційна політика як чинний інструмент державного регулювання процесу відтворення основного капіталу, як складова частина інвестиційної, інноваційної і загальної фінансово-економічної політики має створити сприятливі умови для стимулювання процесу оновлення основного капіталу та інноваційного розвитку країни. Амортизація – це механізм, який забезпечує систематичний обіг основного капіталу, його ефективне відшкодування та відновлення на вищій техніко-технологічній основі за допомогою якого тільки і можливо створити сприятливі умови інноваційного розвитку.

Сьогодні необхідно створити умови для переходу до сервісно-технологічної економіки, а це, в свою чергу, вимагає переходу від податкової концепції амортизації до економічної, до реалізації інноваційної функції амортизаційної політики, яка сприяє налагодженню нормального процесу відтворення основного капіталу та інноваційного розвитку. Особливої актуальності набуває вирішення проблеми формування концептуальних основ функціонування національної інноваційної системи України з метою реалізації стратегії стійкого економічного розвитку та підвищення конкурентоздатності країни.

## **ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ОТ СОЦИАЛЬНЫХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Б. Ш. Хусанов, к. э. н., зав. кафедрой**

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Обеспечение безопасности населения от социальных рисков в условиях глобализации является не только элементом социальной политики, проводимой странами с переходной экономикой, но и рыночно развитых стран. Необходимость решения проблемы обеспечения безопасности населения от социальных рисков обусловлена многочисленными причинами, а именно: специфика социальных процессов в обществе, характер социального развития в стране, институциональная структура об-

щества и много других факторов, определяющих современную экономическую и социальную ситуации, складывающиеся в обществе по поводу принятия и реализации решений, влияющих на уровень жизни населения и обеспечения их безопасности. Эти отношения являются предметной областью социальных процессов, которые могут отразиться на уровне жизни населения.

Проблема обеспечения проводимой социальной политики является одной из основных направлений современных социальных исследований.

Социологическая теория, прежде всего, связанная с риском, постоянно подвергалась критике. Касаясь этой проблемы западные социологи Н. Луман, Э. Гидденс и У. Бек создали фундаментальные концепции в этой области. Н. Луман отмечал, что общество сталкивается с нормами сильно отклоняющимися от требуемых, неудачей или непредвиденными явлениями. Тем не менее, считает он, – «Объяснение нарушения не может быть оставлено на волю случая: необходимо показать, что это нарушение имеет свой собственный порядок, так сказать, вторичную нормальность...мы можем познать нормальные процессы нашего общества, изучая, как общество пытается осмыслить свои неудачи в форме риска».

По мнению Н. Лумана характерная черта социального риска заключается не столько в потребности создания условий стабильного существования общества, сколько интерес к крайним, даже невероятным альтернативам, разрушающим условия для общественного консенсуса. Поведение, ориентированное на такие случайности и принятие таких альтернатив в целях обоснования решения в области рационального подсчета остается не только безуспешным, но, в конечном счете, также подрывает требования метода рациональной потребности или удовлетворенности.

Принимаемые решения всегда связаны с рисковыми последствиями, по поводу которых принимаются решения, также порождающие риски. Принятие решений, не поддающихся вычис-

лению, могут содержать значительные потери или опасность, что требует обеспечения безопасности к конкретным решениям.

Причем необходимо принимать в расчет безопасность принимаемых решений в зависимости от характера вовлеченности в риск: в качестве субъекта принятия решения или в качестве объекта, вынужденного выполнять рискованные решения.

Восприятие риска и его «принятие» является социальной проблемой. В современном обществе на первый план выдвигаются вопросы о том, кто решает, и должен или нет, обязан принимать риск в расчет. Отсюда, к вопросам о восприятии риска и его оценке добавляется проблема выбора рисков, из чего следует, что все виды социального риска должны контролироваться социальными факторами.

Согласно У. Беку, риск – это не исключительный случай, не «последствие» и не «побочный продукт» процессов общественной жизни. Риски постоянно производятся обществом, причем это производство легитимное, осуществляемое во всех сферах жизнедеятельности общества – экономической, политической, социальной.

В условиях глобализации социальных процессов риск может быть определен как систематическое взаимодействие общества с угрозами и опасностями, индуцируемыми и производимыми процессом модернизации как таковым. Эти риски могут угрожать не только мощи модернизации, но и процессам глобализации. «Социальный риск» – это фактически новое явление социального развития. Его суть в том, что господствовавшая в индустриальном обществе «прозрачная» логика общественного производства, заключавшаяся в накоплении и распределении богатства, все более перекрывается «непрозрачной» логикой производства и распространения рисков. В конечном счете, расширяющееся производство рисков подрывает сам принцип рыночного хозяйства, поскольку происходят систематические обесценения общественного богатства. В широком смысле, социальные риски и их расширение может угрожать фундаментальным основам глобализации. При наличии социальных рисков одни страны могут, согласно данной теории, извлекать при-

быль из производства рисков и пользоваться производимыми благами, а другие могут подвергаться воздействию рисков.

Таким образом, производство рисков – мощный фактор изменения социальной структуры общества, изменение его по критерию степени подверженности рискам, а это значит, что в обществе складывается новое социальное явление, которое свидетельствует о том, что является опасным, а что – нет. Это служит основанием пересмотреть основополагающую «нормативную модель» социальной потребности. Если до переходного периода к рынку нормативным подходом и приоритетом было равенство, то нормативный подход к социальному риску – безопасность. Социально нормативный риск должен приобретать отчетливо негативный и безопасный характер. Иными словами, социальный риск в условиях глобализации должен замещаться системой социальной безопасности общества с последующей ориентацией на удовлетворение новых социальных потребностей.

## **ОКРЕМІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА УКРАЇНИ**

**Н. І. Шиян, к. е. н., доцент**

*Харківський національний аграрний університет*

*ім. В. В. Докучаєва, м. Харків*

Питання формування стратегії розвитку підприємств, галузей економіки, держави були і залишаються актуальними незалежно від етапу їх становлення та розвитку. Актуальність постановки і необхідності розгляду даного питання знайшла своє відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців [1–4].

Виходячи із того, що формулювання загальної стратегічної мети підприємства (галузі) відображає стан, якого воно бажає досягти, відповідно будується і система стратегічного управління підприємством, відповідно до якого визначаються пріоритети, ресурси, послідовність кроків для досягнення стратегічних цілей. Стосовно галузі скотарства України, ці положення визна-

чені у розроблених проектах «Про розвиток галузі спеціалізованого м'ясного скотарства в Україні» (2003 р.) та «Відроджене скотарство» (2011 р.). І перший і другий спрямовані на збереження галузі, її розвиток, збільшення обсягів виробництва продукції галузі на інноваційній основі, задоволення потреб споживачів в продуктах харчування галузі.

Розробка стратегії розвитку галузі скотарства є складним завданням, виконання якого повинно враховувати ряд важливих моментів, до числа яких належать наступні:

- *зменшення кількості сільськогосподарських підприємств в Україні, які виробляють продукцію скотарства* при існування тенденції до зменшення поголів'я ВРХ, у т. ч. корів. Протягом 2005–2014 рр. кількість таких сільськогосподарських підприємств зменшилася із 5 246 до 1 853, або майже на 65,0 %. Ця ситуація, наш погляд, ставить питання про те, як при зменшенні чисельності сільськогосподарських підприємств, що виробляють продукцію скотарства і зменшенні поголів'я худоби галузі забезпечити збільшення обсягів виробництва її продукції;

- *експортна орієнтація розвитку галузі скотарства*. Протягом останніх років спостерігається збільшення імпорту і зменшення експорту молока і молочних продуктів. Протягом 1995–2014 рр. величина імпорту збільшилася із 58 до 357 тис. т, або в 6,2 рази, величина експорту зменшилася майже на 63,0 %, склавши в 2014 р. 527 тис. т, що на фоні зменшення обсягів виробництва продукції галузі ускладнює збільшення експорту її продукції;

- *екологізація виробництва продукції* розглядається не тільки із точки зору екологізації аграрного виробництва, а і в контексті виробництва екологічно чистої продукції, екологічної безпеки виробництва [5]. До числа українських підприємств, які виробляють екологічно чисте молоко, належить ПСП «Пісківське» Бахмацького району Чернігівської області;

- *необхідність обрання інноваційно-інвестиційного шляху розвитку галузі*. Про його прийняття відзначається зокрема в Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного



сектору економіки на період до 2020 р. [6], в якій акцентується увага на низьких темпах техніко-технологічного оновлення виробництва, зростанні рівня зношеності обладнання, переважанні використання застарілих технологій при виробництві аграрної продукції, на необхідності залучення капітальних інвестицій у галузь тваринництва;

– *соціальна спрямованість розвитку галузі скотарства є важливим елементом стратегії її розвитку [7], що зумовлене історичними процесами розвитку галузі і її важливості в житті сільського населення; тим, що для селян, які утримують худобу, продукція галузі є вагомим джерелом надходження коштів до сімейного бюджету; створенням додаткових робочих місць на селі;*

– *необхідність орієнтації на виробництво продукції скотарства в сільськогосподарських підприємствах.* Для сучасного стану розвитку галузі скотарства характерним є те, що близько 70 % продукції галузі виробляється в господарствах населення, що ставить питання відповідності якості виробленої продукції вимогам СОТ та ін.

Таким чином, при розробці стратегії розвитку скотарства України потрібно виходити із важливості розвитку галузі в економіці країни, важливості видів продукції, що виробляються нею, екологізації виробництва. Експортна орієнтація розвитку галузі, орієнтація на виробництво продукції скотарства в сільськогосподарських підприємствах також виступає важливим напрямом стратегічного розвитку галузі, що позитивно впливає на імідж країни, створює стимули для підвищення якості ведення виробництва, продукції, яка виробляється нею.

#### ***Список використаних джерел***

1. Стратегия [Текст]: как создавать и использовать эффективную стратегию : [пер. с англ.] / Р. Кох ; пер. Т. Манвелова ; ред. А. Заболотная. – 2-е изд. – Москва ; Харьков ; Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 318 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – Санкт-Петербург : Питер, 1999. – 415 с.

3. Портер М. Конкуренция : [пер с англ.] / М. Портер. – Москва : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Гесць В. М. Подолання квазіринковості – шлях до інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання / В. М. Гесць // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 4–17.
5. Гуторов О. І. Проблеми становлення екологічно збалансованого аграрного виробництва // Перспективи екологізації аграрного виробництва в Україні : Зб. наук. праць / за заг. ред. Ю. О. Лупенка, О. В. Ходаківської. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с. – С. 22–31.
6. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>. – Назва з екрана.
7. Куценко В. І. Соціальний вектор розвитку українського села: стан, проблеми та шляхи їх подолання / В. І. Куценко // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 83–93.

### **ЧАСТИНА III. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

---

#### **УМЕРЕННОСТЬ В ПОТРЕБЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЛАГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*У. Баймуратов, академик НАН РК, профессор  
НИИ финансово-банковского менеджмента, г. Караганда*

*С. Алиева, к. э. н.*

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Принятая антикризисная программа в Республике Узбекистан в 2006–2012 гг. по существу усилила внимание к объяснению содержания антикризисного управления во взаимосвязи с причинами возникновения финансово-экономического кризиса, изучению закономерностей последнего. Высказываний ученых-экономистов по этому поводу очень много. На наш взгляд, пока преобладает узко технократический взгляд, не принимаются во внимание неэкономические факторы и условия. Концепция стабильности и устойчивости, односторонне способствовавшая инновационному подъему в условиях кризиса в ущерб финансовой устойчивости, по сути, исчерпала себя. Антикризисная программа управления экономического развития с позиции расширенного системного подхода позволяет вскрыть причины финансово-экономического кризиса. Суть этого состоит в изучении особенностей не только внешних факторов, способствующих экономическому развитию, но и, самое главное, должны приниматься во внимание и внутренние факторы экономического развития. К их числу можно отнести уровень демократизации и модернизации жизнедеятельности общества, взятых в их совмещении (синтезе) между собой, с одной стороны, и с материальным производством – сферой экономики, с другой. Все они не только связаны, но и направлены на удовлетворение социальных и материальных потребностей населения.

Существует универсальный риск, приводящий к росту или спаду. Он действует, в частности и в сферах экономики. Дея-

тельность индивидов влияет, насколько успешно реализуются или не реализуются требования этого объективного явления – риска – от чего зависят применяемые формы, методы и механизмы. В экономике объективные и субъективные факторы риска сочетаются. Развитие каждой указанной выше сферы удовлетворения социально-экономических потребностей служит основой для обеспечения потребностей других сфер. В идеале все сферы общественной жизни находятся во взаимосвязи, что создает наилучшие условия для развития каждой сферы, в частности, для стабильного роста экономики, частного бизнеса также, как и для развития остальных сфер экономики. Следует отметить, что экономика развивается длительное время, циклы ее удлиняются и ограничиваются под воздействием внутренних и внешних ситуаций. Но в реальности рядом встречаются и другие случаи, влияющие на развитие экономики, демократии, демографии и духовной жизни. Чем сильнее эти ситуации, тем больше сужаются экономические циклы тем чаще спады производства. Тем глубже обостряется основное противоречие экономики – противоречие между постоянно растущими потребностями и ограниченными финансово-экономическими ресурсами. При этом конкуренция внутренняя, международная, глобальная приобретает форму нездоровой конкуренции. Меняется существующее соотношение между объективными и субъективными факторами в экономической деятельности. Не всегда в сторону прогресса. Наблюдается регресс в смысле серьезных нарушений в финансовых отношениях: вследствие роста риска. Получили простор негативные явления, могущие стать преградой поступательному ходу развития экономики. Негативные явления – это силы, приводящие экономический механизм к расстройству, его неэффективному функционированию, к торможению экономического роста, генерирующие экономический спад. Силы торможения складываются как результат финансово-экономического кризиса, а также из накапливающихся в экономике различного рода структурных диспропорций, и из не совершенства применения финансово-экономического механизма дефицита тех или иных факторов экономического роста, ошибок в принятии стратегических и тактических экономических решений.

Природа финансово-экономических кризисов заключается в чрезмерности, т. е. системном нарушении интересов в потреблении населения тех или иных благ, независимо от их форм (материальных или духовных). Тогда в масштабах стран формируется практика сверхпотребления и изобилия. Такая практика создает у многих незрелых групп населения стремление к добыванию благ и денег любыми способами, включая криминальные действия. Не все в реальности становятся богатыми людьми, но все они представляют собой носителей (в своем сознании) экономического «вируса» сверхобогащения без приложения без приложения адекватного труда. Быстрое сверхобогащение может строиться на ожидании некоего экономического «чуда», которое, однако, как мираж все отдалается и отдалается от субъектов. Ибо неизбежно понижающаяся при этом конкурентоспособность не позволяет реализовать эту мечту. Только посильный труд, совмещенный с умеренностью в потребностях, запросах и желаниях населения может приносить им истинное счастье. Если иметь ввиду материальные блага, то чрезмерность их потребления, обуславливает чрезмерные спрос на них. При чрезмерном спросе адекватно увеличиваются объемы рыночных сделок, а при слабой или нездоровой конкуренции повышаются цены на товары, услуги. В результате на рынках образуются «мыльные пузыри», которые рано или поздно «взрываются», т. е. происходит обвал рынков и цен. Имеет место невозврат кредитов, порою и банкротство предприятий, процессы слияний и поглощений. Об этом свидетельствует состояние мировой экономики в разрезе стран и происходящие в них вышеуказанные явления. Или тоже самое имеет место при чрезмерной ориентации на потребление при отставании производства, недостаточных сбережениях в распределении национального дохода.

Отсюда следует, чрезмерность в формах потребностей, представляет первоисточник финансово-экономических кризисов, которые в условиях глобализации быстро приобретают общемировые масштабы. Утверждение принципов умеренности в потреблении экономических благ безусловно будет способствовать предотвращению кризисов в экономике, обеспечить стабильное развитие экономики.

## **ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС – КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**В. Ф. Бык**, к. э. н., доцент; **А. Е. Стус**, студент  
УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель

Значительная часть логистических операций на пути движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя осуществляется с применением различных транспортных средств. Затраты на выполнение этих операций составляют до 50 % суммы общих затрат на логистику.

Переход Республики Беларусь к рыночным отношениям и интеграция в мировую рыночную систему диктуют необходимость качественного и полного удовлетворения потребностей экономики республики в транспортном обслуживании на логистических принципах, т. е. своевременно и надёжной доставки грузов с минимальными издержками и потерями. Для этого требуются согласованное развитие всего транспортного комплекса республики, рациональное распределение объёмов перевозок между ними и отраслями народного хозяйства, а также координация работы видов транспорта.

Основную часть перевозочной работы в республике (более 70 % общего грузооборота) выполняет железнодорожный транспорт.

Экономико-географическая компактность территории республики обуславливает широкое использование в обслуживании клиентуры автомобильного транспорта. Доля водного транспорта незначительна в транспортном комплексе страны, она не достигает 1 % общего грузооборота. Для транспортировки нефти и газа в Беларуси широко применяется трубопроводный транспорт, доля которого в общем грузообороте республики составляет 50 %, в том числе доля нефтепроводов – около 38 %. Доля воздушного транспорта составляет 0,01 % в грузообороте страны.

Транспортный комплекс Республики Беларусь имеет значи-

тельный потенциал для увеличения своего вклада в общий объём валового национального продукта.

Экспертная оценка значимости различных факторов показывает, что при выборе транспорта в первую очередь принимают во внимание: надежность соблюдения графика доставки; время доставки; стоимость перевозки. Кроме того, потребитель при выборе поставщика принимает во внимание возможность последнего в области логистического сервиса, т. е. на конкурентоспособность поставщика влияет ассортимент и качество предлагаемых им услуг. Широкая номенклатура логистических услуг и значительный диапазон, в котором может меняться их качество, влияние услуг на конкурентоспособность фирмы и величину издержек, а также ряд других факторов подчеркивают необходимость для фирмы иметь точно определенную стратегию в области логистического обслуживания потребителей.

Особенности этих процессов были изучены авторами на примере ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» филиал Гомельское управление магистральных газопроводов, который осуществляет задачи, поставленные перед Обществом в целом и выполняет ряд местных задач, поставленных перед Гомельским управлением: транспорт газа по территории Гомельской области; обеспечение газом потребителей Гомельского региона; реализация метана через собственную сеть автомобильных газонаполнительных компрессорных станций и др. В 2015 году по системе магистральных газопроводов осуществлялась поставка природного газа потребителям Республики Беларусь, а также транзитные поставки на территорию Украины.

Филиал Гомельское УМГ ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» эксплуатирует трубопроводы протяженностью 1 047,531 км, включает 1 газоизмерительную станцию, 2 автомобильных газонаполнительных компрессорных станции, 34 газораспределительных станций, 2 узла редуцирования газа.

Анкетирование клиентуры исследуемого предприятия, подтвердили результаты аналогичных опросов, проведенные западными специалистами, дало возможность получить следующую картину ранжирования (по 100 %-ной шкале) показателей ка-

чества обслуживания: в 100 пунктах оценена надежность поставки; в 60 – удобство анализа, стабильность получения информации, высокий уровень выполнения принятых гарантий; в 50 – удобство контактов в процессе обслуживания и т. д.

Для поддержания высокого реноме Филиала Гомельское УМГ ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» и впредь, т. е. выполнение комплекса работ по техническому обслуживанию, ремонту, диагностированию, направленных на обеспечение надежной и безопасной эксплуатации объектов с целью бесперебойного снабжения потребителей Республики Беларусь природным газом и транзита газа через территорию страны потребителям, в процессе исследования предложен ряд мероприятий по совершенствованию логистических подходов в управлении закупочной, транспортной, информационной, производственной деятельности. В частности, для ликвидации последствий аварийных ситуаций и ремонта дефектов, выявленных внутритрубной дефектоскопией в Филиале рассчитан оптимальный аварийный запас труб, соединительных деталей, запорно-регулирующей арматуры в количестве, достаточном для ликвидации внештатных ситуаций, другие направления совершенствования сервисного обслуживания (инвестиции в модернизацию и обновления оборудования, повышение квалификации персонала, внедрение систем менеджмента качества, снижение издержек за оказываемые услуги и др.) позволяющие, обеспечить максимальную экономичность работы всего закреплённого оборудования при рациональном расходовании топливно-энергетических ресурсов.

## **ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ИНФОРМАЦИОННОГО АНАЛИЗА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ**

**Ф. Х. Касимова**, *ст. преподаватель;*

**Ш. М. Латипова**, *преподаватель,*

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Информационный анализ как сложный инструмент технического анализа реализует специфический вид услуг, осуществляе-



мый предприятиями в интересах формирования инвестиционных решений на основе анализа всего ретроспективного опыта.

Одной из основных задач информационного анализа является решение практической проблемы недостаточного количества информации или ее искажений и повышение достоверности формируемых современных оценок инвестиционной привлекательности финансовых активов.

Современный аспект информационного анализа с позиции формирования инвестиционного решения на основе полномасштабного количественного анализа необходимо рассматривать как новое научное направление инвестиционного анализа, важнейшими характеристиками которого должно являться:

- системный подход к обработке информации, рассматривающий ее наряду с другими финансово-экономическими показателями как самостоятельный объект анализа, могущий значительно влиять на эффективность инвестиционного исследования. В этих целях необходимо применять комплексный анализ структуры свойств более новых информационных потоков, отображающих изменения состояния инвестиционной ситуации, т. е. систему анализа свойств современных информационных потоков. Более приоритетными по значению среди инструментов этой системы должен выступать статистический анализ, анализ динамических характеристик, агрегированное представление групп наблюдений, анализ несоответствий и выявление мультиколлинеарности;

- применение аналитических информационных технологий. В качестве основного программно-алгоритмического инструментального анализа, этот инструмент позволяет принимать более эффективные решения;

- использование моделей информационной экономики, что на наш взгляд, позволяет анализировать закономерности экономических процессов и прогнозировать поведение экономических систем. Создание всех необходимых условий для системы информационного анализа, послужит основой аналитической информационной системы;

- интеграция количественной качественной информации на методологическом и технологическом уровнях инвестиционных

исследований. Это позволяет формировать концепцию информационного анализа, ибо подразумевает создание унифицированной методологической платформы, основанной на положениях системного анализа (основными условиями которого должны быть пирамидность, неаддитивность и единство инвестиционной информации).

Характерной чертой информационного анализа является попытка формирования инвестиционного решения на основе анализа всего ретроспективного опыта. В этом направлении, благодаря методам ассоциативной памяти, появляется возможность формирования аналогов инвестиционных ситуаций и прогнозирование нестандартных процессов хранения информации в сверхбольших системах, основанных на сочетании количественного и качественного подходов, что является характерным для информационного анализа в целом. При этом реализация первого подхода должно основываться на принципе симбиоза математических и информационных технологий, должно позволить осуществить быстрый поиск ситуаций-аналогов в хранилище информации, опираясь на сложную, статическую меру. Второй, т. е. качественный подход, при этом может быть основан на реализации принципа гибридного интеллекта, что позволяет осуществить экспертную селекцию инвестиционных ситуаций, но на ограниченном множестве аналогов, ранее выбранных компьютерной программой.

Следовательно, информационному анализу должен быть присущ глубокий исследовательский характер, связанный с анализом структуры информационной среды, построением математических моделей, анализом их соответствия.

#### ***Список использованных источников***

1. Закон Республики Узбекистан «Об информатизации» от 11 декабря 2003 г., № 560-II.
2. Мишина Л. А. Логистика : конспект лекций / Л. А. Мишина. – Москва : ЭКСМО, 2008. – 160 с.
3. Суровцев М. Е. Финансовый менеджмент. Практикум : учеб. пособие по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / М. Е. Суровцев. – Москва : ЭКСМО, 2009. – 139 с.

4. Министерство по развитию информационных технологий и коммуникаций Республики Узбекистан [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ccitt.uz/ru/>. – Назва з екрана.

## **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

**С. В. Костючик**, студент; **Л. В. Герасимчук**, викладач  
*Національний педагогічний університет  
імені М. П. Драгоманова, м. Київ*

Львівська область – унікальний регіон в Україні, який межує з Європейським Союзом, і завдяки своєму вигідному географічному розташуванню є своєрідними воротами в Україну для європейців. Львівська область – це перехрестя торгівельних шляхів Європи та Азії.

На сьогодні Львівщина є одним з найбільш інвестиційно привабливих регіонів України. Існує багато чинників, які впливають на залучення інвестицій у регіон. Найважливішими для зручності роботи інвесторів є розвинута інфраструктура, близькість до кордону, підготовлені території, які можна використовувати під реалізацію інвестиційних проектів [2].

За даними рейтингу «Європейських міст і регіонів майбутнього» FDi Magazine Львівська область належить до ТОП-10 регіонів Східної Європи: за ефективністю вкладеного капіталу; за стратегією залучення прямих іноземних інвестицій; за ефективністю промислової оренди. Львівська область посідає 2-е місце в рейтингу інвестиційної привабливості серед регіонів України [4].

Проаналізуємо інвестиції в економіку Львівської області у 2015 році, опираючись на дані головного управління статистики у Львівській області. Станом на 31 грудня 2015 року обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), вкладених в економіку області за весь період інвестування, становив 1 248,1 (млн дол. США), що помітно менший ніж у піковий рік 2013, де обсяг прямих іноземних інвестицій становив 1 701,4 (млн

дол. США), що пояснюється тяжким економічним та політичним станом нашої держави.

На рис. 1 показано динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку Львівщини.



Рисунок 1 – Динаміка прямих іноземних інвестицій  
Львівщини [1]

Важливим фактором підвищення інвестиційної привабливості регіону є розвиток туризму та вихід Львова на міжнародну арену: залучення більшої кількості іноземних туристів, співпраця з містами у сферах туризму, культури та обміну досвідом, участь Львова у міжнародних програмах і різноманітних виставках. Однією з таких виставок стала ІТВ'2011, яка проходила з 9 до 13 березня у Берліні, де українська експозиція, яка складалася з 4 міст (Львів, Київ, Харків та Донецьк), зайняла 6 місце серед 68 учасників.

Лідерами інвестування у 2015 р. були партнери з Польщі, Кіпру, Австрії та Німеччини (рис. 2).

Однак, крім міжнародних домовленостей, експерти працюють над формування туристичного продукту, який зміг би зацікавити туриста приїхати в місто. Це є друга важлива складова, яка була чітко сформована у Стратегії конкурентоспроможності Львова. З кожним роком Львів готує нові пропозиції для туристів – це фестивалі, концерти, виставки, а також цікаві тематичні заклади.

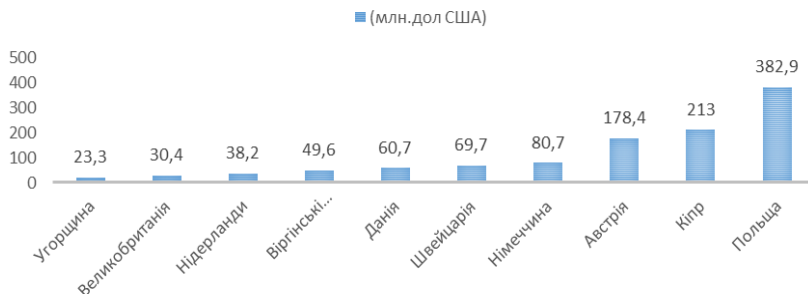


Рисунок 2 – Прямі іноземні інвестиції у Львівську область за країнами (станом на 31 грудня 2015 р., млн дол. США) [1]

Наразі, постійно з’являються нові туристичні продукти, такі як «Чудо-поїзд» та нові цікаві кнайпи, ресторани, в яких можна не просто смачно пообідати, але й ще цікаво провести час [3].

Щодо перспектив, доцільно було б навести приклад такого міста як Краків. За розмірами воно таке, як Львів, але якщо ми зараз говоримо, що у Львові близько мільйона туристів щорічно, то в Кракові за цей час 7–8 мільйонів туристів. Тобто потенціал туризму у Львові – це зростання в 7–8 разів. Звичайно, потрібно ще багато чого зробити, щоб досягти такого рівня, але це саме те, що зможе забезпечити робочі місця і дохід мешканців в майбутньому. А добробут мешканців і є головною метою нашої стратегії.

#### *Список використаних джерел*

1. Дані Головного управління статистики у Львівській області за 2012–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/report/bul/2016/BL012016.pdf>. – Назва з екрана.
2. Львівські інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.invest-lvivregion.com/>. – Назва з екрана.
3. Львівтуристичний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lviv.travel/>. – Назва з екрана.
4. Інвестиційний паспорт Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.invest-lvivregion.com/>. – Назва з екрана.

## РАЗВИТИЕ ПИВНОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

**Е. А. Маркова**, начальник планово-экономического отдела,  
ПАО «Фирма «Полтавпиво», г. Полтава

Пивная отрасль одна из древнейших, пиво – это напиток, который уходит в историю седьмого тысячелетия до нашей эры, шумеры, жившие между реками Евфрат и Тигр, знали рецепт приготовления горьковатого напитка, в состав которого входил солод. Через несколько веков отрасль пивоварения добралась и до Европы, в Германии в 15 веке пиво было признано национальным напитком, где издали «Закон о чистоте пива», который гласил, что производство пива может осуществляться на базе трёх основных составляющих: вода, солод и хмель. И по нынешний 2016 год все уважающие себя пивовары соблюдают данное правило, хотя и стали добавлять различные ферменты, зерновые продукты, пряности и другие ингредиенты.

Пивовары, заметив заинтересованность (спрос) в данном продукте, начали им торговать, создавая экономико-торговые отношения. Так можно сказать, что истоками глобализации данной отрасли стал кодекс вавилонского царя Хаммурапи (более чем за 1700 лет до нашей эры). Одним из ключевых пунктов кодекса было регулирование различных торговых операций, в том числе и по производству и продаже пива. Устанавливались предельные цены на жидкий товар: «Если трактирщица поднимет цену за пиво слишком высоко по сравнению с ценой зерна и это будет доказано, тогда следует бросить ее в воду». В Древнем Египте знаменитая царица Клеопатра ввела налог на спиртное, включая и пиво. Благодаря египтянам, о пиве узнали Кавказ, Эфиопия, Древняя Греция, Персия. А именно через древних греков и римлян о пенном напитке стало известно и европейцам.

В наше время, вклад пивоваренной промышленности в экономику значителен. Всемирный альянс пивоваров (далее – WBA) в конце 2014 года провел исследование на эту тему. WBA является представителем пивоваренных ассоциаций в Австралии, Британии, Канаде, Китае, Европе, Японии, Корее, Латин-

ской Америке, Новой Зеландии, России, Украине, а также США, и учитывает почти 90 % мировой пивной продукции. По данным Всемирного альянса пивоваров пивоваренная промышленность вкладывает в мировую экономику 500 млрд долларов США в год и обеспечивает работой 14 млн человек. Каждое рабочее место в пивной промышленности создает еще 17 рабочих мест в смежных отраслях экономики. Во всем мире каждое рабочее место в пивоварении производит за год продукции на общую стоимость приблизительно 36 тыс. долларов США. С каждого гектолитра пива в бюджет отчисляется приблизительно 100 долларов США налогов и сборов (или 1 доллар США за каждый литр). С 500 млрд долларов США произведенной продукции пивовары уплачивают 200 млрд долларов США налоговых отчислений, что равняется 40 % стоимости выпущенной продукции.

В Украине 25 % всех доходов бюджета составляют доходы от подакцизных товаров. Объем акциза уплаченного в госбюджет в 2010 году составил 27 621 млн грн, в 2011 году по сравнению с 2010 годом размер доходов в бюджете страны от акциза увеличился на 19,5 %, а в 2012 году составил 37 186 млн грн, что на 12,6 % больше чем в предыдущем периоде. К тому же пивная промышленность в Украине обеспечивает рабочими местами более 14 тысяч человек, и еще 146 тысяч работников заняты в смежных отраслях. К сожалению, объем рынка пива в Украине за последние несколько лет сильно снизился. Падение производства в 2013 году составило 13,8 % по сравнению с 2008 годом, до 276,4 млн дал. Вместе с тем, поступления в госбюджет от пивоваров и предприятий смежных отраслей сократились на 1,2–1,3 млрд грн по сравнению с 2008 годом. Отрицательное влияние оказывает постоянное повышение акциза на пиво. В 2014 году акциз подняли на 42,5 % – с 0,87 грн/л до 1,24 грн/л, а уже в 2016 году в два раза – до 2,48 грн/л, что существенно повлияло на хозяйственную деятельность заводов по пивоварению, многие из них были вынуждены закрыться. Наряду с поднятием акциза вступил в силу Закон Украины «О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, коньячного и плодового, алкогольных напитков и

табачных изделий». Этим документом пиво относится к товарной группе алкогольных напитков, со всеми вытекающими последствиями. Согласно законодательству, розничная торговля алкогольными напитками может осуществляться субъектами хозяйствования всех форм собственности, в том числе их производителями, при наличии лицензий. Для получения данной лицензии субъекту необходимо выделить следующие денежные средства: производителю пива – 500 тыс. грн в год, розничной торговле – 8 тыс. грн в год, и даже в сельской местности – 500 грн в год. Таким образом, многие дистрибьюторы отказались от торговли пивом, заводы, которые не смогли оплачивать акциз и лицензию – закрылись, а те кто продолжил свою деятельность стали активно переходить на экспорт продукции.

При экспорте продукции нет акцизного сбора, налога на добавочную стоимость только таможенные расходы и при этом сделки осуществляются в валюте, а при нынешней девальвации гривны, такие операции выгодны.

**Таблица 1 – Динамика продаж пива в Украине**

Область	2015 г., дал	2014 г., дал	Прирост 2015 г. к 2014 г., %	2013 г., дал	Прирост 2015 г. к 2014 г., %
Полтавская	841 642	665 840	26,4	471 661	41,2
Днепропетровская	769 802	606 229	27,0	689 904	–12,1
Харьковская	405 768	318 514	27,4	222 796	43,0
Киевская	292 348	212 423	37,6	223 585	–5,0
Донецкая	377 029	105 639	256,9	153 259	–31,1
Луганская	133 889	144 879	–7,6	124 995	15,9
Одесская	338 201	129 891	160,4	94 711	37,1
Прочие	611 884	702 722	–12,9	267 205	163,0
<b>Итого по областям</b>	<b>3 770 563</b>	<b>2 886 138</b>	<b>30,6</b>	<b>2 248 116</b>	<b>28,4</b>
Экспорт	21 708	65 650	–66,9	81 933	–19,9
<b>Продажи всего</b>	<b>3 792 270</b>	<b>2 951 787</b>	<b>28,5</b>	<b>2 330 049</b>	<b>26,7</b>

ПАО «Фирма «Полтавпиво» (г. Полтава) также начала активную работу по экспорту продукции: Израиль, Канада, Белоруссия, Литва. Ведутся переговоры с Китаем, Грузией, Казахстаном, Азербайджаном, в связи с прекращением отгрузок в



Российскую Федерацию. При этом некоторая часть сырья (солод, ферменты), вспомогательных материалов (преформа, кизельгур и др.) импортируется.

## **ПРОБЛЕМА ВИБОРУ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНТЕГРАЦІЙНОГО УГРУПУВАННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ**

**С. С. Ніколенко**, *д. е. н., професор;*

**Л. Л. Кушнір**, *к. е. н., доцент*

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Як і в історичному минулому, головною проблемою для України сучасної є вибір надійного стратегічного партнера. Самоліквідація СРСР і згорання діяльності Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) у 1991 р. мали для національної економіки України руйнівні геоелекономічні наслідки – втрату господарських зв'язків, напрацьованих в СРСР, та втрату ринку країн РЕВ. Доцільність збереження спільного економічного простору і пошуку нових ринків спонукали Україну до участі в новостворених інтеграційних об'єднаннях – у Співдружності Незалежних Держав (СНД), в Організації за демократію та економічний розвиток (ГУАМ – Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова), в Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС).

Нині для України є актуальним вступ до Європейського Союзу (ЄС). ЄС є найбільш сильним і розвиненим інтеграційним угрупованням світу. Його політичний та економічний потенціал постійно зростає, що сприяє підвищенню як рівня життя його громадян, так і їхніх прав та свобод. Поряд із цим актуальним завданням для України є переформатування стосунків з країнами СНД.

СНД та ЄС, як й інші регіональні інтеграційні об'єднання, суттєво відрізняються між собою за територіальною організацією, глибиною та зрілістю інтеграційних процесів. СНД було сформовано у 1991 р. на теренах колишнього СРСР. Початково до Співдружності увійшли 12 країн: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменія, Україна та Узбекистан. У 2008 р. зі складу

СНД вийшла Грузія. 1992 року було підписано Статут СНД, який визначив цілі і принципи діяльності Співдружності. Головною метою СНД проголошувалося співробітництво країн-учасників у політичній, економічній, гуманітарній, екологічній та культурній галузях. Передбачалося, що СНД стане потужним економічним блоком на зразок ЄС [3, с. 155].

Початково для цього існували цілком об'єктивні підстави, підкріплені економічними параметрами. Країни СНД охоплюють 17 % території світової суші; на них припадає 21 % лісів; 30 % світових запасів газу; 30 % запасів вугілля; 10 % запасів нафти; 36 % урану; по 20 % – золота, цинку і свинцю; по 10–12 % – нікелю, міді та молібдену. У країнах Співдружності формується 5 % світового ВВП [11, с. 32]. Промисловий потенціал держав СНД складає 10 % від світового, експортний потенціал – 4,5 % [2, с. 95].

Були підстави очікувати на швидкий розвиток інтеграційних процесів між країнами СНД і в інших аспектах. На початку 1990-х рр. ще зберігалися виробничі зв'язки між підприємствами колишніх республік СРСР. Протягом усього попереднього періоду розвитку було сформовано систему територіального поділу праці та механізм кооперації між економіками союзних республік. Необхідно було пристосувати цей механізм до нових умов, пов'язаних з переходом до ринкової економіки. До того ж, відсутність мовного бар'єру, культурні і родинні зв'язки мали б сприяти успішному розвитку інтеграції. Проте насправді цей процес ішов з великими труднощами [3, с. 156].

Обнадійливими були і вихідні показники співробітництва у межах СНД. Так, у 1990 р. частка взаємних поставок 12 держав (які за рік по тому увійшли до СНД) перевищувала 70 % загальної вартості їх експорту. Однак вже у 1995 р. ця частка склала лише 55 %, а в 2006 р. – знизилася до 34 %. Для порівняння: в ЄС частка внутрішньої торгівлі в загальному обсязі експорту перевищує 60 %, у НАФТА – 45 % [2, с. 95–96].

За оцінками російських фахівців-міжнародників, «розвиток економіки країн-учасниць СНД майже на всьому протязі 1990-х рр. характеризувався безперервним спадом виробництва і

зовнішньої торгівлі, якісним і кількісним погіршенням макро-економічних показників, різким зниженням рівня матеріального добробуту населення всіх без винятку країн. ... Найпотужнішого удару по економіці цих країн було завдано їх урядами, які не зуміли зберегти взаємні господарські зв'язки в період демон-тажу економічної системи СРСР...» [6, с. 480].

Незважаючи на значне звуження інтеграційних зв'язків у попередні роки, нині експортно-імпортні відносини України з країнами СНД мають найактивніший характер, утім, як і відно-сини з ЄС, зацікавленість у поглибленні інтеграції з яким відо-бражено у законодавстві та Конституції України. Зорієтова-ність України одночасно на обидва інтеграційні об'єднання ві-дображає також структура зовнішньої торгівлі України (табл. 1).

**Таблиця 1 – Основні показники зовнішньої торгівлі України у 2010-2014 рр. (товари та послуги), млн дол. [4, с. 12]**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Країни ЄС (28)</b>					
експорт	16 039,5	21 395,8	20 688,1	20 159,0	20 383,0
імпорт	22 004,5	28 642,4	29 675,1	30 969,6	24 207,6
питома вага у загальному обсязі, %					
експорт	25,8	26,4	25,6	26,9	31,8
імпорт	33,5	32,8	33,1	37,2	39,8
<b>Країни СНД (10)</b>					
експорт	23 925,3	31 876,9	30 722,4	27 362,2	18 890,8
імпорт	27 540,8	38 246,4	35 556,1	29 207,2	18 441,2
питома вага у загальному обсязі, %					
експорт	38,5	39,4	38,0	36,6	29,5
імпорт	41,9	43,8	39,6	35,0	30,4

Основними товарами, що експортуються Україною до країн Співдружності є переважно продукція з високим ступенем пере-робки. Зокрема, це промислове устаткування, автобуси, тепло-вози, екскаватори, кукурудзозбиральні і бурякозбиральні ком-байни, продукція хімічної промисловості. Найбільшими торго-вими партнерами України по СНД є Росія, Білорусь та Казах-стан (табл. 2).

**Таблиця 2 – Експорт/імпорт України з країнами СНД у 2014 р. (торгівля товарами), % [9, с. 227–228]**

	<b>Експорт (у % до загального обсягу експорту)</b>	<b>Імпорт (у % до загального обсягу імпорту)</b>
Вся торгівля України товарами з країнами СНД	100 %	100 %
Азербайджан	3,97	0,26
Білорусь	10,87	22,98
Вірменія	1,17	0,08
Казахстан	7,19	2,20
Киргизстан	0,67	0,03
Молдова	5,00	0,36
Російська Федерація	65,84	73,51
Таджикистан	0,31	0,02
Туркменістан	2,91	0,14
Узбекистан	2,07	0,42

Об’єктивно Україна вельми зацікавлена у поглибленій економічній взаємодії з країнами СНД. Основою її зацікавленості у співпраці з членами даного блоку є стратегічні інтереси:

➤ створення прогнозованого економічного середовища у взаємних відносинах; сприяння курсу на подальшу структурну перебудову та модернізацію національних економік, з істотним збільшенням у взаємному обігу частки високотехнологічних виробів та послуг; координація дій на ринках третіх країн;

➤ використання переваг кооперації з країнами СНД у зовнішньоекономічному співробітництві з третіми країнами;

➤ задоволення виробничого та споживчого попиту українських суб’єктів у стабільному постачанні стратегічних ресурсів – нафти, газу, коксівного й енергетичного вугілля, деревини, уранового палива, поліметалів (зокрема, лише частка Росії у розвіданих світових запасах нафти становить не менш 10–12 %, розвіданих запасах вугілля – не менш 10–11 %, розвіданих запасах газу – не менш 25–30 %. Також у Росії знаходиться 20–25 % світових запасів зростаючої деревини, близько 10 % продуктивних земельних угідь [5, с. 4], понад 25 % світових запасів прісної води [1, с. 381]);

➤ збільшення частки реального сектору економіки та стратегічних галузей через виробничо-технологічну кооперацію між підприємствами у сферах сектору високих технологій, паливно-енергетичного комплексу, машинобудування, космічної галузі, електроніки, судно- і авіабудування, енергетичного, транспортного і сільськогосподарського машинобудування, хімічної, легкої і харчової промисловості, сільського господарства [10] тощо.

Головними ж причинами, що стримували Україну від активної інтеграції до СНД, стали обґрунтоване побоювання втрати державного суверенітету і політична непоступливість Російської Федерації. Замість взаємовигідної економічної співпраці, центральний гравець СНД – Росія, обрала для себе стратегію економічного й воєнно-політичного поглинання своїх партнерів. В основі цієї стратегії лежать специфічні пріоритети, властиві відносинам Росії й України. «Для Росії більш важлива геополітична сторона відносин, а саме визнання самою Україною й іншими геополітичними гравцями російських привілейованих інтересів у цій країні, а для України ж головне – економічна сторона: доступ до російського ринку та забезпечення поставок необхідних обсягів палива й сировини. Росії Україна важлива для реалізації великодержавних амбіцій, Україні Росія потрібна для зміцнення економічних і політичних позицій у Європі» [8, с. 7].

Інший механізм інтеграції обрав для себе ЄС. Авторитет ЄС, його вплив на міжнародну економіку зростав в означеному періоді з року в рік. У 1992 р., коли було підписано Статут СНД, ЄС і Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) підписали угоду про утворення Європейського економічного простору (чинна з 1994 р.). Для країн Східної і Центральної Європи ЄС розробив спеціальні програми економічного співробітництва; зокрема, для країн СНД – Програму технічної допомоги (ТАСІS). Нині ЄС займає провідні позиції у світовому господарстві. З 0,5 млрд жителів [12] частка ЄС у світовому ВВП становить близько 23 % за номінальним значенням та близько 19 % – за паритетом купівельної спроможності [13]. На його частку припадає 41,4 % світового товарного експорту та 39,8 % імпорту [7, с. 278].

Країни ЄС є споживачами значної частини українського експорту товарів і послуг, а значну частину українського імпорту складає їх продукція (табл. 1). Якщо в 1995 р. число членів ЄС становило 15, то нині їх 28. ЄС став взірцем економічного порядку для багатьох країн світу, насамперед, для європейських. Вони прагнуть вступити до нього, або встановити з ним особливі партнерські стосунки. З цих міркувань інтеграція України до ЄС є найбільш привабливою.

Однак, таке розуміння мети інтеграції не вирішує головної проблеми нинішньої української економіки – проблеми її переходу на рейки всеохопної технічної модернізації. Потрібен перехід до нової промислової, науково-технічної та інвестиційної політики, і в цьому аспекті проблему формування стратегічного курсу держави і його ресурсного забезпечення ніхто (крім самої України) не розв’яже. За інших сценаріїв розвитку Україна неминуче змушена буде поступатися економічними інтересами, і відбуватиметься це незалежно від того, до якого регіонального інтеграційного блоку вона належатиме.

#### *Список використаних джерел*

1. Андреев И. Л. Пресная вода как стратегический ресурс России на международной арене / И. Л. Андреев // Глобальные тенденции развития мира. Материалы Всероссийской научной конференции, 14 июня 2012 г. – Москва : Научный эксперт, 2013.
2. Астапов К. Формирование единого экономического пространства стран СНГ / К. Астапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 1.
3. Економіка зарубіжних країн : посібник / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, С. Н. Лебедева та ін. – 4-е вид., перероб. та доп. – Київ : ЦУЛ, 2013.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України ; відп. за випуск А. О. Фризоренко. – Київ, 2015.
5. Ивантер В. В. Новая экономическая политика – политика экономического роста / В. В. Ивантер, М. Н. Узяков, М. Ю. Ксенофонтов и др. // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 6.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения: [в 2 ч.] Ч. 1 : учебник / под ред. чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф. Р. И. Хасбулатова. – Москва : Гардарики, 2006.

7. Національна економіка : посібник / за ред. О. В. Носової. – Київ : ЦУЛ, 2013.
8. Россия и Украина: вопросы социально-экономического развития в контексте взаимных отношений : Научный доклад / под общей ред. Л. Б. Вардомского. – Москва : Институт экономики РАН, 2013.
9. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України / за ред. І. М. Жук. – Київ, 2015.
10. Харазішвілі Ю. М. Моделювання впливу співробітництва України з країнами Митного союзу на макропоказники української економіки. Аналітична записка НІСД [Електронний ресурс] / Ю. М. Харазішвілі, І. В. Клименко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1176/>. – Назва з екрана.
11. Чебанов С. Стратегические интересы России на постсоветском пространстве / С. Чебанов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 8.
12. Eurostat. Population on 1 January [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=tps00001&tableSelection=1&footnotes=yes&labeling=label&plugin=1>. – Назва з екрана.
13. Report for Selected Country Groups and Subjects [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?sy=2010&ey=2013&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001%2C998&s=NGDP\\_RPCH%2CNGDPD%2CPPPGDP%2CPPPPC%2CPPPSH&grp=1&a=1&pr.x=36&pr.y=15](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?sy=2010&ey=2013&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001%2C998&s=NGDP_RPCH%2CNGDPD%2CPPPGDP%2CPPPPC%2CPPPSH&grp=1&a=1&pr.x=36&pr.y=15). – Назва з екрана.

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ И ФИНАНСОВЫХ ПРОПОРЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**3. Ж. Расулов, к. э. н.**

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Управление социально-экономическим развитием и устойчивость данного процесса, в конечном счете, призваны обеспечить соответствие между состоянием природной, социальной и экологической среды, определенные пропорции между различными элементами, в совокупности представляющими экономику региона. Чтобы осуществлялся нормальный воспроизводственный процесс, необходима, прежде всего, материально-финансовая сбалансированность развития территории. В условиях углубле-

ния рыночных преобразований значимость собственной надежной базы финансовых ресурсов возрастает, и управление процессом формирования денежных и финансовых пропорций становится одной из важнейших задач органов управления.

Финансовые и денежные пропорции интегрируют все структуры процесса воспроизводства, и в этом смысле носят достаточно открытый характер. Вместе с тем, обеспечивая взаимосвязь всей совокупности функций управления на каждом конкретном уровне, финансовые и денежные пропорции представляют собой объект управления и на локальном уровне. Управление финансовыми и денежными пропорциями территориальной экономики призвано решить следующие задачи:

- достижение материально-финансовой сбалансированности социально-экономического развития республики;
- разработка научно-обоснованного финансового баланса территории;
- мобилизация свободных финансовых ресурсов на приоритетных направлениях территориального развития;
- контроль за соблюдением пропорции между денежными доходами населения и возможностями потребительского рынка;
- создание условий для нормального денежного оборота;
- обеспечение материально-финансовой сбалансированности инвестиционных процессов на территории.

Исходя из этого, создание финансово-кредитной системы, адекватной рыночной экономике, не может ограничиться формальным изменением существующих финансовых структур и их связей с различными звеньями экономики – необходима ее радикальная перестройка в соответствии с новой ролью финансово-кредитной системы в механизме управления социально-экономическим развитием общества.

В условиях глобализации с развитием рынка системообразующей основой укрепления финансовой базы республики, реализацией его социально-экономической политики должны выступать развитие предпринимательства, текущая и долгосрочная маркетинговая стратегия.

Необходимо подчеркнуть, что основным принцип построения финансово-кредитных отношений – их органическая связь с раз-



витиём производства продукции и воспроизводства финансово-кредитных ресурсов. Поэтому укрепление финансово-кредитной базы республиканских и местных структур должно быть связано, прежде всего, с поддержкой предпринимательско-инновационной активности на территории, как первым и главным направлением территориальной финансово-кредитной политики.

Одним из важнейших функциональных направлений реализации потенциала финансово-кредитной системы в Республике Узбекистан является взаимодействие банков с реальным сектором экономики, что определяет не только инвестиционную основу экономического роста, но и управление процессом формирования денежных и финансовых пропорций.

Уровень развития управления процессом формирования денежных и финансовых пропорций имеет следующее значение для других инвесторов:

- государство через уполномоченные банки проводит операции с бюджетными средствами и внебюджетными специальными фондами;
- корпорации рассматривают банки как фактор обслуживания и получения кредита, размещения свободных денежных средств, проведения операций на фондовом рынке;
- для институциональных инвесторов уровень развития банков играет роль при аккумулировании свободных денежных средств, привлечения банков к операциям. Но они рассматривают банки как своеобразного конкурента по аккумулированию денежных средств других типов инвесторов;
- для небанковских фондовых посредников уровень развития банковской системы свидетельствует о возможности получения кредита под операции с ценными бумагами. Но поскольку банки являются также фондовыми посредниками, небанковские фондовые посредники рассматривают их как конкурентов;
- для населения банки выступают основным способом размещения свободных денежных ресурсов и альтернативой возможным операциям на фондовом рынке;
- для стратегических инвесторов уровень развития банковской системы является условием вхождения в территории, поскольку предприятия требуют надежного финансового обеспе-

чення, для портфельних інвесторів – умови привлечення інвестицій, акумулювання свободних ресурсів, отримання кредитів на операції з цінними бумагами;

- для внутрішніх інвесторів це фактор, сприяючий інвестиційній активності: чим вище рівень розвитку банків, тим в регіоні більше грошей, а значить, більше ймовірність вкладення інвестицій;

- для зовнішніх інвесторів рівень розвитку банківської системи дозволяє розміщувати привнесені кошти в території і отримувати на місці кредити під плановані операції.

Все це може сприяти активізації інвестиційної діяльності шляхом широкого залучення і ефективного використання внутрішніх і зовнішніх інвестицій, зокрема, прямих, для реалізації програми управління процесом формування грошових і фінансових пропорцій в умовах глобалізації економіки.

## **ЗВ'ЯЗОК ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЛОГІСТИКИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**В. В. Самсонов, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Перед тим як почати аналізувати глобалізацію та логістику, треба роз'яснити концепцію глобалізації. Глобалізація це інтеграція та демократизація світової культури, економіки та інфраструктури, яка розвивається за допомогою міжнародного інвестування інформаційних та комунікаційних технологій та їхнього ефекту на локальні, регіональні та національні економіки.

Глобалізація має великий вплив як на бізнес так і на наукові прогнози. В підтримку даного визначення потрібно розглянути стрибок світової торгівлі в порівнянні зі світовим ВВП, іншими словами постачання/вироблення та торгові ринки в розумінні місця знаходження відокремленні один від одного. Природньо це генерує нові потужності в постачанні та логістиці. Ця тенденція також поширює світові культуру бізнесу.

На початку 20 сторіччя, з вдосконаленням в транспортуванні та комунікаціях, міжнародний бізнес розвивався стрімко. Міжнародний бізнес включає всі комерційні транзакції (продаж, інвестування, логістику та транспортування) яке відбувається між двома або більше регіонами, країнами та націями за межами їх політичних кордонів. Така міжнародна диверсифікація пов'язана стійкою роботою і інноваціями, позитивно в разі першого та часто негативно в разі останнього. Зазвичай, приватні компанії роблять такі операції для прибутку. Ці ділові угоди включають економічні ресурси, такі як капітал, природні та людські ресурси, використовувані для міжнародного виробництва фізичних товарів і послуг, таких як фінанси, банківська справа, страхування, будівництво та інші виробничі операції.

Міжнародна торгівля – обмін капіталом, товарами і послугами через міжнародні кордони або території. У більшості країн така торгівля становить значну частку валового внутрішнього продукту (ВВП). Індустріалізація, передове транспортування, транснаціональні корпорації, офшоринг і аутсорсинг все це має великий вплив на світову торгівлю. Зростання міжнародної торгівлі – фундаментальний компонент глобалізації.

Ринок споживчих товарів був результатом істотних змін в структурі економіки, і потреби ринку були значно диференційовані. Життєвий цикл ринку продуктів скорочено, і світовий ринок відіграє головну роль замість національного ринку. Тому ми можемо сказати, що глобалізований світогляд і глобалізована економіка привели до зміцнення транснаціональних корпорацій, які поширюються в усьому світі. Через глобалізацію злиття у всьому світі становилися все більші та більші, створивши компанії з великим капіталом, новими цінними ланцюгами, які пов'язані всебічним, координованим, відповідальним логістичним процесом. Роль логістики в процесах створення вартості була очевидна, але через глобалізацію обробляє традиційну систему поставок (від придбання до продажу).

У наш час одине з найважливіших питань – постійного, довгострокового, стабільного зростання економіки полягає у тому, чи зможуть маленькі, середні чи великі підприємства, які

включають більшість компаній, об'єднатися з потоками правлячих економічних процесів, що пристосовуються до поточних проблем ринку. Оцінка ролі невеликих та середніх підприємств повинна розглядатися для використання нових бізнес-концепцій, заповнення ніш ринку та використання нових технологій.

Концепція мережевої економіки тільки поширилася в останні роки. Формування мереж і груп можуть розглядатися як успішна відповідь для проблем глобальної конкуренції. Як одна з можливостей довгострокові форми кооперації були встановлені як група. Кілька груп було встановлено по всьому світу без урядового втручання в останні роки. Було доведено, що групи забезпечують такі переваги для участі компаній, які збільшують її конкурентоспроможність і таким чином допомагають їм вижити на ринку. Групи – важливі інструменти розвитку місцевої економіки, але вони сильно зв'язані з регіоном. Областний (або регіональний) розвиток намагається пом'якшити або зупинити занепад даної територіальної одиниці у порівнянні з іншими. З одного боку, регіональна політика хоче досягти уповільнення негативного явища, викликаного економічними процесами, з іншого боку намагається допомогти поширенню інноваційної економічної діяльності.

## **АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**А. А. Ходжимамедов, преподаватель;**

**П. Ш. Усмонов, преподаватель**

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Происходящие сегодня структурные преобразования обуславливают необходимость поиска и внедрения более прогрессивных, для стран с переходной экономикой, методов обновления и модернизации экономики предприятий. Размещение инвестиционного капитала на тех или иных предприятиях пред-

ставляет собой важный аспект формирования инвестиционной деятельности предприятий, меры по стимулированию и финансово-кредитной поддержке их активности. Собственно, характер инвестиционной поддержки деловой активности является одним из приоритетов уровня экономического развития. Характер инвестиционной поддержки, оказываемый инвесторами, заключается в том, что для них – это форма инвестирования финансовых ресурсов, причем более надежная, чем долгосрочное кредитование, а для предприятий – форма финансирования хозяйственной деятельности.

Проведенные исследования современных тенденций развития экономической деятельности предприятий в условиях глобализации показали, что усиление конкуренции на выживание было обусловлено глобальным снижением цены на энергетические ресурсы. Например, мировые нефтегазовые ресурсы часто сопряжены с боевыми действиями стран, которые представляют крупные компании на территории государств, обладающих существенными запасами нефти и газа, или осуществляющими их транзит по стратегическим направлениям.

Расширение интересов крупных компаний и государств, которые они представляют в вопросах эксклюзивного доступа к энергетическим ресурсам в том или ином регионе мира, которое часто приводит к росту вооруженных конфликтов, в свою очередь, провоцирует рост нелегальной и вынужденной миграции.

В условиях развития постиндустриального общества наблюдается тенденция снижения активности их деятельности в сфере ресурсоемких производств и наращивания инвестиций, направляемых на развитие сферы услуг и ресурсоемких производств. При этом они сохраняют за собой лидирующие роли в сфере обрабатывающих производств.

Наряду с этим, сохраняется тенденция перемещения крупными компаниями в развивающиеся страны материальных производств, сопряженных со значительным загрязнением окружающей среды. Такой подход обусловлен качественным различием в требованиях экологических стандартов и норм между высоко-

развитыми странами, которые представлены компаниями развивающихся стран.

Кстати, при декларируемой политике корпоративных предприятий их деятельность максимально будет соответствовать интересам принимающих развивающихся стран, фактически, крупные корпоративные предприятия не всегда способствуют развитию технологического прогресса слаборазвивающихся стран, в лучшем случае передавая им технологии предыдущих поколений. В слаборазвивающихся странах крупные корпоративные предприятия передают новые технологии только тем компаниям, которые находятся в их собственности. В то же время можно говорить о тенденции стимулирования ими инновационной активности в принимающих странах, в то время как на предыдущих этапах развития крупных корпораций основной акцент стимулирования инновационной деятельности был направлен на филиалы.

Следует отметить, что стремление транснациональных корпораций развитых стран (ТНК) могут усилить влияние на мировую экономику при помощи использования различных форм слияния, направленных на использование более передовых и (или) более дешевых разработок. Эта тенденция особенно ярко проявляется в автомобильной и др. отраслях. Слияние крупных компаний происходит, как правило, в секторе преимущественно однородного профиля, чаще всего приобретаются (поглощаются) ТНК в полную собственность.

Обладая большинством мировых промышленных производств, подавляющим большинством современных технологий, ТНК, по сути, могут формировать собственную политику в контексте глобализационных процессов.

Все это привело к тенденции развития внутриотраслевой торговли на фоне межотраслевой торговли. Указанная тенденция может локализовать конфликты на рынке торговли. В целом эта тенденция, безусловно, связана с тенденцией усиления связей корпорации с компаниями малого бизнеса. Такой подход олицетворяет процессы децентрализации системы управления.

Следовательно, современные тенденции изменения отраслевой направленности деятельности корпоративных предприятий определяются структурными сдвигами.

Поэтому, с учетом уроков мирового финансового кризиса 2008–2011 годов в инвестиционной деятельности корпоративных предприятий должна наблюдаться тенденция роста осторожности при выработке и реализации инвестиционной политики, обусловленных ростом риска ликвидности многих активов, ростом рисков вложений инвестиций в территории со слабо-структурированной экономикой (территориальные риски), и т. д. В то же время должна наблюдаться тенденция роста инвестиционных вложений в менее доходные, но одновременно и менее рисковые, надежные активы. Эта тенденция должна также быть связана со стратегией осторожности при реализации инвестиционной деятельности предприятий.

## **THE ROLE OF INFORMATION AND DEMOCRATIC MEDIA IN MODERN ECONOMY. THE CASE OF ROMANIA IN POST-SOCIALIST TRANSITION PERIOD**

**Victoria Trofimov**, PhD, prof., scientific coordinator  
Republic of Moldova, Chisinau city  
**Frasila Petru**, CEO Telemoldova plus,  
Romania, Iași city

### ***As much information, as much power***

Globalization – more careful with the cultural memory values and with the heritage identity of each nation – is based on the universal aspiration for freedom. We, Romanians, feel now, in our modern period, how precious is the freedom of movement, exchange of goods, ideas, the freedom of spirit and especially, the freedom of information. Thus, in the modern market economy, greatly increases the role of information as a new factor of production. The continuous «bombardment» of information, which we are forced to assimilate every moment to survive from one day to another in the contemporary world, has become a torrent that suffocates us in the same extent as it gives us oxygen. And the meaning of expression «informed man – strong man» becomes absolutely real and vital.

At the same time, the communication without boundaries, the dialogue now possible practically anytime and with anyone, the coexistence with Internet's virtuality – which is nothing more than an exchange of information represented by stories, ideas, images or comments – it is no longer a consequence, but becomes a prerequisite of the current time and space «compression».

No matter if we realize it or not, the fact is that every visual or auditory sign, incoming or outgoing, represents a presumptive and desired communication which would be impossible without the existence of a minimum of information. The information contains, imperatively, something unknown for the receptor and therefore something that arouse his interest in cultural, material or sentimental terms.

Nobody denies that to *live well*, to *live normally*, is already impossible without being *informed*. And in this context, among the multiple sources of media information, TELEVISION is increasingly awarded the first place among the means by which news and reality picture are rapidly forwarded under the gaze and in the mind of modern man.

While the direct inter-human communication is becoming increasingly difficult – because of the sharp democratization of social relationships, of the diversity of viewpoints, of personal analysis capacity, of cultural or personal sensitivity degree, the printed media or broadcasting media sets itself more noticeable in an *arbiter elegantiarum* of relations and thus of conflicts, often not just in cold, impartial, synthetic mode, but also determining them. It generated the fact that a simple narrative text, photo or image in no *comment style* could influence crucial decisions for the existence of millions of people.

It is clear that in a market economy the power belongs to the informed ones, but it is as clear that the journalist possesses an extreme weapon that can influence, direct, or even manipulate the mind of others according to his own reliance. While relating news from the core of an event, often in real time, frequently the reporter determines effective decisions for a rapid normalization of the situation, because the spectator and implicitly the decision making factors are brought in the middle of the event and transformed from inactive witnesses into participants involved into day to day dramas.



Nothing is more impressive for the modern man than the force of reality's subtle image, nothing harder, nothing more devoid of makeup, nothing more spectacular and disturbing at the same time. The receptacle of the real, the contemporary journalist, in a democratic economy is at the same time a relay that turns the man from the street into a participant in the event that is happening away from him. Therewith, we consider that namely in the period of edification of a truly democratic society, what happens in Romania after 1989, the responsibility of media companies in general is enormously increasing, but also the responsibility of each journalist individually, which must learn to be permanent «the watchdogs» of democratic values – an extremely difficult role during the transition from a command economy to the market economy.

Being a pure and direct communication means, media – as the fourth pillar in the modern state – informs and teaches the society to understand the realities of time, to become an active factor influencing the present and especially the future.

But for the mass media economic agent, the acute desire for *communication*, as a first step in *being involved*, in not staying passive to the experiences of others, is not sufficient to resist to the competition of the increasingly fierce competitive economy. In this regard, the role of the media manager at national and regional levels is very important – it is forced to continuously discover, as the applied, organized study, the problems systematization, the constant monitoring of the competitive environment and the identification of viable solutions can situate the company in an appreciated position in the so diverse and tumultuous structure of the media world, including that from the post-socialist Romania.

### *Selective bibliography*

1. Frasilă, Petru, *De la om la om – din culisele Televiziunii*, Ed. Timpul, Iasi, 2011.
2. Gross, Peter, Jakubowicz, Karol. *Media Transformations in the Post-Communist World. Eastern Europe Tortured Path to Change*, The Rowman & Littlefield Publishing Group, Inc. (Lexington Books), U.S.A, 2013.
3. Milton, Andrew K. *The rational politician: exploiting the media in new democracies*, Ashgate, 2000.

## **ЧАСТИНА IV. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

---

### **TRANSFORMATION OF THE RAW RESOURCES SECTOR INNOVATION SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

**Y. Aimagambetov**, *Doctor of Economics, Professor,  
Rector of the University;*

**M. Sikhimbayev**, *Doctor of Economics, Professor, Deputy  
director of the Research Institute of Economics and Legal Studies;*

**D. Sikhimbayeva**, *Head of market research and the formation  
of business communications Research Institute of New Economy  
and Systems Analysis*

*Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, Karaganda*

Specific features of the innovation process in the mining sector of the Republic of Kazakhstan (RK) include the following:

1) large (over 50 %) part of the production resources is provided on a previously introduced, in the past – the largest oil fields;

2) lack of connection of scientific-technical and technological innovations with practical production activities in the Mineral Resource Sector (MRS);

3) focus on innovative projects related to increasing returns at the level of individual wells and individual sections of deposits;

4) focus largely on improving the use of previously created production and technology potential, fields and objects;

5) high and increasing labor intensity of the production and preparing of hydrocarbon raw materials for processing, as well as any activities aimed at improving the effectiveness of mineral resources (reserves) development, the rational use of natural resources;

6) subjective approach to the use of scientific, technical and technological advances;

7) as a whole «overtaking» type of innovation progress in MRS, comprising reorganization of forms of work organization of

Kazakhstan mining companies and some technologies in accordance with the leading mining companies of the world.

Thus, having obtained subsoil use rights, mining corporations seek as soon as possible to repay their costs, achieving this objective by:

- intensive development of the best of the reserves only, what is the reason for the rise in the number of low debit production wells in recent years;

- problems of effective monitoring of reproductive phases such as exploration, prospect, development and exploitation of hydrocarbon and other raw materials.

And questions of deep processing of Kazakhstan oil based on their qualitative composition, thereby producing of innovative products with high added value and Kazakhstan content, in principle, are not considered.

As a result, many business entities have no incentives to perform technical and technological solutions of innovative character.

In the Republic of Kazakhstan it is necessary to implement this innovative subsoil use approach, as the optimal combination of market self-regulation mechanisms and sustainable resource use and resource conservation support. The system of state regulation and support of the past must include at least the following subsystems:

- legal provision;
- financial and credit support;
- development of innovative systems in the subsoil use;
- infrastructure and information provision;
- insurance against accidents and natural disasters.

The main goals and objectives of the mining companies in the field of the industrial safety, occupational health and environment are:

- rational use of natural resources;
- health protection and safety of personnel and population living in areas of activity;
- achieving a level of industrial and environmental safety, meeting the latest stage of science, technology and society development;
- increasing the industrial and environmental safety of production facilities, reducing the negative impact on the environment by

improving the reliability, providing security and trouble-free operation of process equipment;

- determining the main directions of the development and implementation of Environmental Measures Program and Industrial Safety Program, improvement of working conditions, protection from emergency situations;

- stabilization and subsequent reduction of specific indicators of pollutant emissions into the atmosphere, amount of waste water discharges, waste generation volume and reduction of emissions toxicity through introducing new advanced technologies, equipments, materials and increasing the level of automation of technological processes control;

- reduction of a man-caused impact on the environment from the newly commissioned facilities by improving the industrial safety quality. The analysis of the extent and effectiveness of state influence on the activation of innovation and making of innovative orientation for production and economic systems and processes in Kazakhstan allows to identify current trends in the state regulation of the economy's mineral-raw sector technical and technological development:

- developing the research infrastructure, initiating and generating productive scientific ideas, promoting their implementation in innovative projects;

- organizing the state or state-supported insurance of investment and innovation activity risks in the subsoil use;

- creating a favorable investment and tax climate, patent environment facilitating investments into mining complex innovations;

- forming the structure of demand and state order for innovative products and technologies in subsoil use.

### *List of sources used*

1. Sikhimbayev M. R. Industrial'no-innovacionnoe razvitie toplivno-jenergeticheskogo kompleksa RK / M. R. Sikhimbayev, D. R. Sikhimbayeva, I. I. Grinevich. – Publisher : Latvian academy of Sciences. International agricultural university. – Rembate, Latvia, 2014. – 225s.

2. Sikhimbayev M. R. Napravlenija racional'nogo ispol'zovanija prirodnih resursov Respubliki Kazahstan na primere ugledobyvajushhej promyshlennosti / M. R. Sikhimbayev, A. D. Dujsembekova // Zhurnal «Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij». – Moscow: Rossijskaja Akademiya Estestvoznaniya, 2016, № 4 (3). – 620–624.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ РЕГУЛЯТОРОВ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**С. С. Алиева**, к. э. н., ст. преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

В процессе развития финансово-кредитной системы в условиях углубления рыночных преобразований в Узбекистане было выявлено, что финансово-кредитная система играет первостепенную роль в развитии экономики, обеспечивая всем субъектам рыночных отношений доступ на конкурентной основе к финансовым и кредитным ресурсам. Все основные приоритетные направления реформирования финансово-кредитной системы Республики Узбекистан были выполнены, в частности, созданы финансово-кредитные механизмы рыночной экономики; реформирован государственный бюджет Республики Узбекистан; были созданы основы для становления рыночной модели финансово-кредитной системы.

На современном этапе эти задачи в определенной мере дали ожидаемые результаты. В частности, по реформированию финансово-кредитной системы Республика Узбекистан занимает лидирующее положение среди стран СНГ. Сформирована устойчивая и надежная банковская система, проведена адекватная пенсионная реформа, постоянно совершенствуется бюджетная система, и в результате этого за последние два-три года резко выросли объемы инвестиций в экономике, улучшился инвестиционный климат.

Однако, несмотря на это в развитии финансово-кредитной системы немало проблем, требующих решения, связанных с развитием финансово-кредитных отношений и необходимостью ак-

тивизации обеспечения финансово-кредитными ресурсами реального сектора экономики. Все это требует совершенствования управления финансово-кредитной системой через адекватный финансово-кредитный механизм, учитывающий приоритеты социально-экономического развития общества.

В Узбекистане финансово-кредитная система претерпевает существенные преобразования. Прежде всего, это касается ее структуры (см.: рис. 1), что связано главным образом с многообразием форм собственности и экономической самостоятельностью субъектов, в том числе и их правом самостоятельно выбирать направления использования своих финансовых ресурсов.

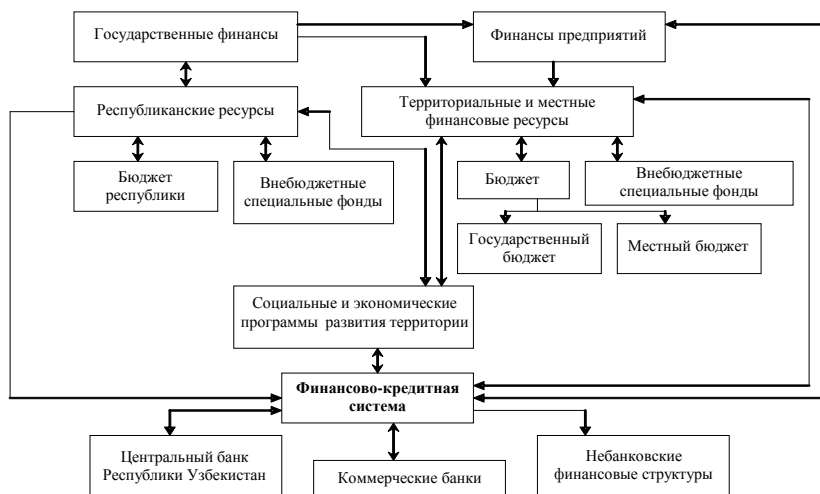


Рисунок 1 – Финансово-кредитная система и ее взаимосвязи

В условиях глобализации экономики меняется не только структура финансово-кредитной системы, но и стимулы и принципы ее функционирования.

Все это обуславливает необходимость, прежде всего, разработки финансовой стратегии и системы финансовых регуляторов которые ее реализуют. Такими регуляторами в условиях глобализации экономики могут выступать налоги, нормы амор-

тизации, проценты за кредит, страховые платежи. Кроме того, нужны регуляторы, обеспечивающие соответствие финансовой стратегии социально-экономического развития. К числу таких регуляторов можно выделить различные льготы, призванные стимулировать использование доходов предприятий для структурной модернизации производства и социальной сферы, бюджетного планирования и финансирования, что связано с отказом государства от административно-хозяйственных функций и расширением функций каждого звена территориальной системы, с повышением влияния рыночных регуляторов на финансово-денежный оборот. В этой связи значительно возрастает роль финансового рынка в национальной экономической системе.

## **ПРИОРИТЕТЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ-МАРКЕТОЛОГОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Т. Н. Байбардина**, к. э. н., доцент

*УО «Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации», г. Гомель*

**В. В. Мачалова**, аспирант

*УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск*

Глобальные изменения, происходящие в мировом сообществе, расширяют экономическое, социальное, информационное взаимодействие и взаимозависимость различных государств, порождают глобальные тенденции в сфере высшего образования. В настоящее время страны мира вступили в эпоху, когда большая часть экономического богатства создается в высокотехнологичных и наукоемких отраслях, что существенно меняет требования к подготовке кадров, их профессиональному и интеллектуальному потенциалу.

С наступлением XXI века определился и новый этап развития потребностей общества. Информационный бум, формирование рыночных отношений в мире труда, сложные экономические ус-

ловия требуют подготовки специалистов нового уровня, способных самостоятельно ориентироваться в мире информации, быстро адаптироваться в современном инновационном обществе, принимать нестандартные бизнес-решения.

Формирование инновационного потенциала специалистов – маркетологов, способных успешно продвигать отечественную продукцию на внутренних и внешних рынках является одной из важных предпосылок их дальнейшей востребованности на рынке труда Республики Беларусь. В связи тем, что опыт подготовки специалистов по маркетингу в Республике Беларусь представляет новую ступень в развитии профессионального отечественного бизнес-образования, подготовка такого уровня специалистов является одним из наиболее актуальных вопросов в условиях глобализации и интеграции образовательного процесса.

В Республике Беларусь создана система образования в сфере маркетинга, она включает 17 учреждений высшего образования, в которых студенты могут получить образование по специальности «Маркетинг». Маркетинг изучается во всех учреждениях высшего образования, в которых ведется обучение по экономическим дисциплинам, в стране работает система переподготовки и повышения квалификации, существуют негосударственные организации, обучающие специалистов по маркетингу.

В настоящее время основными приоритетами государственной образовательной политики являются совершенствование интеграционного механизма в системе высшего образования, обеспечение модернизации высшей школы с учетом ее практико-ориентированной направленности. Особую актуальность имеет развитие системы образования на основе внедрения современных коммуникационных и телекоммуникационных технологий; придание университетам функций центров научно-инновационной деятельности; увеличение объема экспорта образовательных услуг; улучшение материально-технического и финансового обеспечения отрасли посредством многоканального финансирования учреждений образования.

Важным событием для системы образования стало внедрение кредитно-модульной системы образования. European Credit



Transfer System (ECTS) – Европейская система перевода и накопления кредитов, или кредитных единиц, – одна из новаций, распространившихся в образовательной практике стран Европы в ходе реализации Болонского процесса [1].

Особенностью современного этапа интеграции высшего образования Беларуси с европейской образовательной системой является ориентация отечественных учреждений высшего образования (УВО) на активное развитие магистерских программ и подготовку студентов в практико-ориентированной магистратуре. Так, выпуск магистрантов УВО государственной и частной форм собственности в Республике Беларусь в 2014/2015 уч. гг. составил 3 761 человек [2].

Особое место в системе современного образования отводится формированию компетенций и знаний, определяющих инновационный потенциал специалистов по маркетингу, который в полной мере будет соответствовать требованиям практики инновационной деятельности отечественных организаций в условиях экономической интеграции и глобализации. Основными приоритетами подготовки специалистов-маркетологов должны стать: разработка и реализация эффективной модели взаимодействия инновационного потенциала вузовского сектора науки, образовательного процесса и производства; повышение качества подготовки специалистов на основе эффективной практико-ориентированной подготовки и расширения связей с организациями-заказчиками кадров; выбор эффективных форм взаимодействия с заказчиками; проведение регулярных мониторингов качества образовательных услуг с целью оценки соответствия потенциала выпускников требованиям рынка труда.

Решение поставленных задач в области образования позволит поднять престиж высших учебных заведений России и Республики Беларусь, обеспечить их органичное вхождение в европейское образовательное пространство, не теряя достижений и традиций отечественной высшей школы.

#### *Список использованных источников*

1. Буслюк Г. Е. Модульное обучение [Текст] / Г. Е. Буслюк, Р. Е. Андреевко, А. А. Колечёнок. – Минск : Красико-Принт, 2007. – 176 с.

2. Высшее образование Республики Беларусь: информационное и нормативно-методическое обеспечение приема в учреждения высшего образования в 2015 году : справочник [Текст] / сост.: С. В. Мирошникова, Ю. М. Лавринович, Л. В. Веселова, М. Э. Суворова. – Минск : РИВШ, 2015. – 236 с.

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Д. С. Горбенко**, аспірант

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Європейський вибір України та необхідність інтеграції у світове співтовариство потребують від нашої країни, перш за все, швидкої адаптації до глобальних тенденцій високотехнологічного розвинутого ринкового середовища. За цих умов особливої актуальності набувають теоретичні та практичні питання підвищення ефективності діяльності підприємств на інноваційній основі. Слід також зазначити, що для становлення України на шлях активного інноваційного розвитку, проблема оцінки теоретико-методологічних підходів до інноваційної діяльності підприємства в умовах глобалізації, є досить вагомим і невирішеним питанням.

Розгляд і аналіз методологічних підходів до формування та реалізації інноваційного потенціалу підприємств, що дозволить підвищити результативність діяльності; наголошення на необхідності дотримання принципу інноваційності в умовах здійснення будь-якої діяльності, виконання будь-яких функцій, організації будь-яких процесів. Методичні підходи довели економічну доцільність формування ефективного механізму реалізації інноваційного потенціалу підприємств, для того щоб зменшити відставання нашої держави від світового рівня. Реалізація інноваційного потенціалу підприємств позитивно впливатиме як на досягнення економічної стабілізації, так і на забезпечення економічного розвитку на новій технологічній і технічній основі.

В процесі огляду науково-методичної літератури з питання ефективної оцінки інноваційного розвитку підприємства в су-

часних умовах розвитку економіки були виявлені різні методичні підходи до окресленої проблематики.

У зв'язку з цим, можливо запропонувати до практичного застосування наступні методи оцінки економічної ефективності інновацій на підприємстві

1. Розрахунок зростання обсягів доходу у порівнянні з аналогом, що передбачає не тільки розрахунок загального обсягу доходу (корисного результату), який отримується за весь термін корисного використання нововведень. При цьому застосовується і теорія порівняльної оцінки ефективності (обирається найкращий варіант нововведень), і теорія абсолютної ефективності (розраховуються оціночні показники абсолютної ефективності обраного варіанту інновацій).

2. Оцінювання ефективності інновацій за показниками терміну корисного використання: розрахунковий період впровадження інновацій; перший рік після закінчення нормативного терміну освоєння нововведення; початковий період терміну корисного використання інновацій; термін корисного використання інновацій; останній рік терміну корисного використання інновацій.

При оцінці ефективності інновацій, згідно запропонованого методу, показники оцінювання витрат розраховуються, як коефіцієнти дисконтування та коефіцієнти нарощування до початкового року впровадження інновацій на підприємстві, які визначаються на всіх рівнях реалізації інноваційного проекту. При цьому нарощування ефективності інновацій визначається, як у порівнянні з аналогом, так і за рівнем ефективності, який був досягнутий підприємством в попередньому періоді реалізації нововведень на підприємстві.

3. Застосування системи оціночних показників, які враховують інтереси різних учасників інноваційного проекту: державні інтереси (вплив на бюджетні відрахування); інтереси розробників інноваційного проекту; інтереси виробників інноваційної продукції (послуг); інтереси споживачів інноваційної продукції (послуг).

Такий підхід дозволяє оцінити інноваційний проект не лише з позиції зацікавленості інвестора, як відбувається при застосуванні методів оцінки ефективності інвестицій, а всіх залучених до інноваційного проекту учасників.

4. Розрахунок інтегрального (загального) ефекту від створення, виробництва та експлуатації нововведень. Цей метод дозволяє надати не тільки узагальненої (комплексної) оцінки ефективності нововведення, але і визначити питому вагу кожного з учасників інвестиційної діяльності в процесі інноваційних дій на підприємстві.

5. Застосування методів компаундінгу та анuitету у поєднанні з методом дисконтування. В цьому випадку з'являється можливість розрахувати економічний ефект по кожному року корисності використання нововведення і в більшій мірі узгодити показники ефективності з реальним господарським процесом на підприємстві.

Метод дисконтування при оцінці ефективності інновацій на підприємстві не дозволяє проектувати майбутні показники з урахуванням їх ефективності на перспективу.

6. Використання двох норм доходу на капітал: приведення одноразових витрат до розрахункового року (норма прибутку, яку гарантує банк власнику грошових коштів, вкладених в депозитний розрахунок); норма доходу на капітал, яка досягається для узгодження інтересів інвесторів та виробників при отриманні доходу від реалізації інноваційної продукції (послуг).

Отже, необхідно визначити ефективні шляхи удосконалення методики оцінки ефективності інноваційного розвитку підприємства, які дозволять вирішити проблему невизначеності та недооцінки інноваційних результатів в практиці господарської інноваційної діяльності сучасних вітчизняних підприємств в умовах глобалізації.

## **ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Ж. Р. Зайналов, д. э. н., профессор**

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Перспективы развития инвестиционной деятельности корпоративных предприятий в условиях глобализации экономики

обусловлены не ростом числа корпоративных предприятий, а их качественными изменениями. Структурные изменения корпоративных предприятий в условиях насыщенного рынка неизменно связаны с поиском новых перспективных направлений и сопровождаются активной инвестиционной деятельностью корпоративных предприятий, как субъектов сосредоточения капитала.

Имеются предположения о том, что ограничение рыночного роста, обусловленное понижательной волной экономической активности в мировой экономике до 2020-го года, может привести к необходимости поиска инвестиционных механизмов достижения синергетического эффекта корпораций за счет привлечения иностранных инвестиций.

О роли корпоративных предприятий в современных условиях глобализации экономики свидетельствуют:

- максимальный охват рыночного пространства их продукцией. При этом сбыт продукции за пределами страны-базирования должен рассматриваться не как дополнение к основному бизнесу, рассчитанному на внутренний рынок, а как равноценная (а во многих случаях и определяющая) часть стратегии развития бизнеса корпоративных предприятий;

- размещение их подразделений на различных территориях государства, исходя из использования максимума местных преимуществ ведения бизнеса, и рационализации цепочки реализуемых воспроизводственных процессов в целом;

- интеграция различных видов деятельности внутри их и координация деятельности с другими корпоративными предприятиями, как внутри страны, так и предприятиями за пределами страны;

- централизованное планирование и управление деятельностью структур корпоративных предприятий в масштабе страны (этноцентрический принцип управления), исходя из выгод территориального распределения усилий при концентрации хозяйственных процессов для укрепления и расширения позиций корпораций на внутреннем и внешнем рынках и максимизации прибыли компании;

- децентрализованное управление деятельностью корпоративных предприятий (полицентрического управления), когда ру-

ководящие структуры корпорации перемещаются в разные, где находятся зарубежные подразделения корпоративных предприятий. Эти руководящие структуры получают широкие полномочия по самостоятельному решению широкого круга проблем с учетом местных специфических условий деятельности подразделений корпоративных предприятий;

- применение на разных территориях страны базирования их подразделений единых технологических стандартов производственно-хозяйственной деятельности, обеспечивающих максимальный эффект от масштабов производства;

- управление инвестиционными потоками на основе высокоточного прогнозирования и эффективного планирования производственно-хозяйственной деятельности корпоративных предприятий;

- вынесение большей части отдельных видов деятельности корпоративных предприятий за пределы страны, которую она представляет, и, где, как правило, располагается головной офис управления. Вынесение за пределы страны, в первую очередь, связано с производственной, сбытовой и сервисной деятельностью, что расширяет экономическое пространство корпоративных предприятий;

- формирование в принимающих странах широкой сети филиалов, дочерних и ассоциированных компаний, управляемых головной компанией и подчиняющихся единой стратегии развития корпоративных предприятий;

- преобладание в корпоративных предприятиях внутрифирменных каналов трансферта капиталов, оборудования, материалов, рабочей силы, информации над межфирменными перемещениями.

Результаты определения содержания и базовые условия хозяйственной деятельности корпоративных предприятий позволят перейти к исследованию современных тенденций международной деятельности корпоративных предприятий в условиях глобализации экономики.

Проведенные исследования показали, что среди современных проблем экономики наиболее актуальной является активизация

инвестиционной деятельности корпоративных предприятий, которая должна быть направлена на обновление и модернизацию их основных фондов, а также внедрение инновационных технологий, в частности, энергоснабжающих и экологических, что приведет, в свою очередь, к ускорению экономического роста и темпов научно-технического прогресса, увеличению капитализации корпоративных предприятий, появлению новых рабочих мест и многим другим позитивным экономическим и социальным последствиям. Только поддерживая инновационно-инвестиционную активность корпоративных предприятий, государство стимулирует развитие экономики в целом.

Решение современных проблем может быть осуществлено при использовании механизмов инновационной деятельности корпоративных предприятий в условиях глобализации экономики на основе: выявления закономерностей влияния инвестиционной деятельности корпоративных предприятий на характер социально-экономического развития; выявление возможностей достижения социально-экономического эффекта от инновационно-инвестиционной деятельности корпоративных предприятий в условиях глобализации экономики.

## **ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Ж. Р. Зайналов**, д. э. н., профессор;

**З. О. Ахроров**, преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

В Узбекистане развитие финансово-кредитной системы зависит от стабильного развития ее основного звена – финансов предприятий реального сектора экономики, инновационно-технологических возможностей обеспечения конкурентоспособности предприятий.

При этом необходимо определить, что подразумевается под инновационными технологиями и какие отрасли или предприятия

тия можно включить в состав технологического сектора экономики.

Показатель инновационных технологий необходимо рассматривать как аналог таких широко используемых показателей как «инновационное развитие», «инновационные предприятия», «инновационно-наукоемкие технологии», «инновационная деятельность» и др., каждый из которых представляет собой отношение расхода того или иного ресурса к объему продукции. В данном случае в качестве ресурса выступает наука, являющаяся источником технических нововведений.

Зарубежные экономисты понятие «инновационные технологии» без четкого разграничения относят к состоянию уровня развития техники, к способу производства продукции и отрасли, ее производящей, а также и самой инновационной продукции.

Основное влияние на повышение доли инновационно-технологического сектора Узбекистана оказало увеличение объема выпуска продукции наукоемких подотраслей и производства продукции промышленности и создание новых технологических производств на основе активизации факторов непрерывной модернизации и технологического перевооружения предприятий, внедрения инноваций в целях обеспечения эффективной диверсификации производства и экспорта.

При таком варианте развития возникают предпосылки для обеспечения новых приоритетов, связанных с развитием инновационных предприятий, создания инновационно-технологических конкурентоспособных производств, активно внедряющих инновации, как на предприятиях в традиционных технологиях, так и путем создания новых технологических производств для обеспечения стабильного развития предприятий.

Стабильное развитие предприятия, как приоритетное направление развития финансово-кредитной системы в условиях глобализации, рекомендуется определить, с одной стороны, как текущую финансово-экономическую деятельность предприятия, обеспечивающую в заданном режиме при ограниченных материальных ресурсах выпуск продукции, приносящей доход (прибыль) на его текущие финансовые потребности и на накопления



средств предприятия для последующего его развития, а с другой стороны, как способность предприятия быстро выявить любые изменения с целью достижения выбранных параметров, обеспечивающих производство и реализацию инноваций или иных возможностей, удовлетворяющих платежеспособный спрос рынка. Это важный аспект деятельности предприятий может успешно реализовываться только при ведении им инновационной деятельности. Но всякая инновационная деятельность предприятий предполагает наличие у предприятия соответствующего финансового и технического потенциала.

При этом можно выделить два основных компонента инновационного потенциала предприятия, характеризующих стабильность его развития: организационно-технические возможности и финансовый инновационный потенциал.

Первое характеризует организационно-технические возможности хозяйственного механизма предприятия, представляющие собой совокупность форм и методов организации производства и управления, могущие обеспечивать научно-техническое, технологическое, материально-техническое и организационное внедрение нововведений.

Второе можно определить как специально организуемые и создаваемые финансовые ресурсы и различные организационно-финансовые возможности для его инновационной деятельности. Кстати, если традиционно к финансовым ресурсам относят денежные средства, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, материальные и нематериальные активы, прибыль и заемные средства и т. д., то к организационно-финансовым возможностям нужно отнести различные способы и методы мобилизации и формирования внутренних и внешних финансовых источников, предназначенных для пополнения и привлечения дополнительных финансовых ресурсов, используемых для разработки и реализации инновационных процессов.

Следовательно, в глоболизирующихся условиях финансовые ресурсы предприятия, независимо от состояния его баланса на любой отчетный период, в силу многочисленных внешних и внутренних факторов, может оказывать влияние на его повсе-

дневную деятельность, находятся в непрерывном движении. Их достаточно трудно вычлениить, сосредоточить и направить на внедрение инноваций, могущих обеспечивать стабильность его развития.

Наряду с этим, для ведения нужного вида инновационной деятельности, требующей заметных затрат, возникает проблема оценки его финансово-инновационного потенциала. Поэтому, с учетом опыта рыночно развитых стран, оценки финансово-инновационного потенциала предприятий необходимо провести оценку, одновременно с оценкой его финансового состояния всех аспектов непосредственно предприятия, а также влияния внешних финансовых структур, участвующих в инновационно-инвестиционном процессе предприятий.

## **КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Ж. Р. Зайналов**, д. э. н., профессор

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

**К. Д. Данияров**, ст. преподаватель

*Каракалпакский государственный университет, г. Нукус*

В условиях модернизации экономики в экономической литературе активно обсуждается в теоретическом и практическом плане роль кредита и банков в обеспечении экономического роста, отмечается в отечественной и зарубежной экономической литературе, посвященной кредитному регулированию экономики. Катализатором этих процессов в условиях глобализации стал переход к инновационной модели экономического роста, где кредит должен играть ведущую роль в его обеспечении.

Приоритетами социально-экономического развития на 2015–2019 гг., стратегией банковского роста на период с 2015 по 2019 года в качестве главных ориентиров провозглашены прогресс фундаментальных и прикладных научных исследований, формирование высокотехнологичных производств, повышение конкурентоспособности и развитие малого инновационного бизнеса.

В условиях глобализации выбор инновационной модели обусловлен необходимостью прозрачных сдвигов и формирования конкурентных преимуществ наравне со странами, реализующими инновационные технологические продукты.

Сегодня внедрение новых технологий не может быть осуществлено при упадке производственных фондов, характеризующихся возрастом оборудования, превышающим показатели развитых стран в 2–3 раза.

Сложившиеся обстоятельства в странах с переходной экономикой свидетельствуют о технологическом отставании экономики и могут привести к ослаблению их научно-технического потенциала и, как следствие, к затяжным системным кризисам. Соответственно, модернизация предприятий должна идти на основе достижений НТП, ускоренное внедрение которых начнется, как отмечают М. В. Романовский и Т. А. Верхотурова [1] при переходе от линейной модели инновационного роста к нелинейной (который в США, Германии, Англии и других развитых странах был осуществлен еще в 60–70-х гг. XX в.), где ключевым звеном выступает рынок и потребительский спрос, а не приоритетные направления развития, определенные сверху, которые не стимулируют инновационную активность предприятий в виду несоответствия их потребностям. Отсюда, в условиях глобализации экономики для достижения поставленных целей требуются значительные инвестиции в целях обеспечения экономического роста.

Поэтому повышение инновационной активности предприятий обретает не только научное, но и стратегическое значение для стран с переходной экономикой. Следовательно, в условиях глобализации поддержка нововведений имеет важное значение не только для создания условий по привлечению иностранных инвестиций, для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, доля которых в 2015 году составила 57,7 % к ВВП. В этой сфере сегодня производится треть всей промышленной и 98 процентов сельскохозяйственной продукции. В ней трудится более 77 процентов всего занятого населения [2].

Государственное финансирование инновационной деятель-

ности занимает значительную долю в общей структуре инвестиционного обеспечения в данной сфере (см. рис. 1).

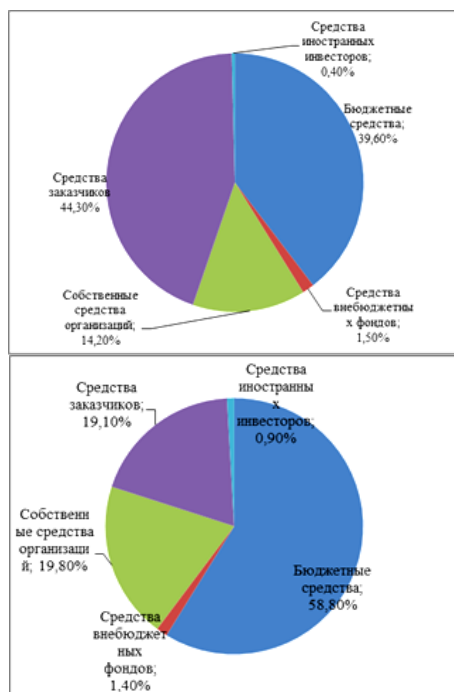


Рисунок 1 – Структура источников финансирования исследований и разработок, выполненных собственными силами организаций Узбекистана, % [2]

Как следует из рис. 1, основным источником финансирования исследований и разработок в Узбекистане являются средства бюджета, доля которых, если и составила по состоянию на 01.01.2001 г. 39,6 %, то к 01.01.2014 года соответственно составила 58,8 %. Кроме того, имел место рост объема финансирования за счет собственных средств организации, соответственно с 14,2 до 19,8 %. Однако, справедливости ради следует отметить, что анализ целей инвестирования характеризует гораздо меньшую потребность компаний в развитии бизнеса пу-

тем внедрения новых технологий, освоения выпуска конкурентоспособной продукции, чем в замене изношенных активов теми же, автоматизации производства, соответственно, инвестиции обеспечивают простое воспроизводство основных средств в ограниченных масштабах.

Такое положение обуславливает низкие показатели инновационной активности экономических субъектов.

#### ***Список использованных источников***

1. Романовский М. В. Институциональное обеспечение инновационного развития России / М. В. Романовский, Т. А. Верхотурова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 1 (73). – С. 22–23.
2. Каримов И. А. Наша главная цель – несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществлять реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса / И. А. Каримов // Народное слово от 16 января 2016 г. – С. 2.

### **УСИЛЕНИЕ РОЛИ ФОНДОВОГО РЫНКА В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***Ж. Р. Зайналов, д. э. н., профессор***

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

***Р. Х. Карлибаева, к. э. н., доцент***

*Ташкентский государственный экономический университет,  
г. Ташкент*

В качестве основного звена финансово-кредитной системы занимает банковская система как институциональная форма и составная часть национальной кредитной системы. Территориальная банковская система в Республике Узбекистан определена как совокупность взаимодействующих между собой банков и банковских учреждений, действующих на территории, которая включает в себя областные управления Центрального банка Республики Узбекистан, коммерческие банки, филиалы коммерческих банков и другие финансово-кредитные институты, функционирующие на территории республики.

Следующее важное и развивающееся звено финансово-кредитной системы – это рынок ценных бумаг. В этой связи, рассматривая развитие фондового рынка страны важно отметить, что этот процесс отличался существенной неравномерностью. Были периоды бурного развития связанных с рынком ценных бумаг сфер (например, массовая приватизация 1992–1995 гг. или последовавший после нее период активного развития нормативной базы), но также имели место и застойные явления (откладывание кредитной поддержки субъектов малого бизнеса, крайне заторможенное становление инвестиционных институтов). Подводя итоги прошедшего десятилетия можно выделить три основных блока вопросов:

- текущее состояние рынка как итог его становления в отмеченный период;
- основные проблемы, препятствующие дальнейшему росту рынка;
- перспективы дальнейшего развития.

Действующее состояние рынка ценных бумаг Узбекистана по формальным показателям можно охарактеризовать как более или менее удовлетворительное. В условиях глобализации экономики процессов ускорения инфраструктуры, расширение круга участников и нормативной базы рынка ценных бумаг Узбекистана привели и к существенному росту основных показателей, характеризующих его динамику, прежде всего показателя капитализации. Однако более внимательное изучение данного показателя по отдельным секторам выявляет не столь благополучную картину:

- рост общей капитализации в значительной мере было обусловлено большим объемом бумаг нелистинговых компаний;
- рост наиболее репрезентативного показателя уровня развития фондового рынка – капитализации бумаг, в последнее время был обусловлен ростом доли облигаций в общем объеме данной группы активов. Рост капитализации бумаг был самым непосредственным образом связан с растущим присутствием облигаций на рынке;
- на фондовом рынке Узбекистана представлено очень мало эмитентов.

Сегодня Узбекистан вышел на новую ступень развития и осознания своего места и роли в современном мире. Основные самые болезненные меры по переводу страны на новые рыночные рельсы с учетом глобализационных процессов, осуществлены. Можно сказать, что нынешний Узбекистан более конкурентоспособен и перспективен как независимая экономическая страны, чем в момент приобретения независимости.

В контексте развития децентрализации отечественного рынка ценных бумаг, установлено, что специфической особенностью развития экономики Узбекистана в условиях глобализации является крайняя неравномерность концентрации финансовых ресурсов, которая на данном этапе углубления экономических преобразования обуславливает и усиливает неравномерность экономического развития. Мощный финансовый центр, расположенный в г.Ташкенте, сконцентрировал большую долю финансовых ресурсов Узбекистана, в том числе и фондовый рынок, который является новым, активно формирующимся сегментом финансовой системы.

Очевидно, что значение фондового рынка по мере развития глобализационных процессов возрастает. Это обусловлено тем, что все большее количество субъектов экономической деятельности в условиях глобализации, могут стать, и должны иметь возможность стать субъектами фондового рынка, привлекающими финансовые и инвестиционные ресурсы с помощью рынка ценных бумаг. Особенно важен тот факт, что фондовый рынок является не только механизмов привлечения инвестиций, но и работает как фактор инвестиционной привлекательности как для экономики страны, так и для отдельно взятой территории.

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Ж. Р. Зайналов**, д. э. н., профессор;

**З. М. Мухаммедова**, преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Управление инновационной деятельностью предприятий инновационного типа является неотъемлемой составляющей обще-

национальной стратегии социально-экономического развития национальной экономики. Поэтому инновационное развитие предприятий в широком смысле слов, в частности, сферы услуг, должно корреспондироваться с динамикой национальной экономики и синхронизироваться с основными этапами модернизации экономики Республики Узбекистан.

Современная система финансового обеспечения инновационного развития предприятий сферы услуг, хотя и координируется государством, на качественно новую ступень развития перешла в выборе стратегических целей и путей их достижения. Ослабление государственного финансового обеспечения инновационного развития предприятий сферы услуг привнесло в деятельность предприятий сферы услуг новые элементы менеджмента, которые раньше ими не использовались. Субъекты сферы услуг в условиях глобализации экономики получили возможность оказывать услуги в больших объемах, заниматься предпринимательской деятельностью, самостоятельно определять объем и виды услуг и их стоимость. Но с расширением возможностей увеличивались и ответственность предприятий сферы услуг за результаты и собственное благополучие.

Для обеспечения стабильности функционирования предприятий сферы услуг в условиях глобализации в постоянно изменяющихся экономических условиях, предприятия сферы услуг должны непрерывно отслеживать состояние рынка инновационно-инвестиционных услуг, оценивать свое положение на этом рынке. Финансовое обеспечение инновационного развития предприятий сферы услуг должно способствовать росту их конкурентного преимущества, ибо превратиться в бизнес, потребовать от НИОКР разработку и внедрение в практику стратегического управления организационно-экономические и финансовые инновации.

Следовательно, в развитии инновационной деятельности предприятий сферы услуг необходимо им опираться на наличие и количество институтов, занимающихся разработкой, могущей обеспечить темпы инновационного развития. Для этого следует повышать уровень затрат на НИОКР путем привлечения финансовых ресурсов из различных источников, развития венчурного



стимулирования инновационной деятельности малого бизнеса сферы услуг, чтобы тесным образом сказаться на темпах экономического развития.

В условиях глобализации финансовая поддержка инновационного развития предприятий сферы услуг объясняется необходимостью создания им конкурентоспособных условий для долгосрочной перспективы, а это требует привлечения финансовых средств различных институциональных институтов с возможностью участия в долевым финансировании иностранных инвесторов.

В этой связи, в условиях глобализации не простые проблемы стоят перед Республикой Узбекистан в 2016 году, факторы необходимости полного отказа от изживших себя методов инерционного прогнозирования от достигнутого уровня, полагаясь на средние показатели развития.

«Главным ориентиром для нас», отметил в своем докладе Президент Республики Узбекистан И. Каримов, должно быть непрерывное технологическое и техническое обновление производства, а также постоянный поиск внутренних резервов, осуществление глубоких структурных преобразований в экономике, модернизации и диверсификации ...

...заслуживает работа по привлечению инвестиций, направленных на реализацию проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению отраслей, структурным преобразованиям в экономике страны. В этих целях в 2015 году было привлечено и особенно инвестиций за счет всех источников финансирования в эквиваленте 15,8 миллиардов долларов США, или с ростом против 2014 года на 9,5 процента. При этом более 3,3 миллиардов долларов, или свыше 21 процента всех инвестиций – это иностранные инвестиции, из которых 73 процента составляют прямые иностранные инвестиции».

Таким образом, все изложенное позволяет отметить, что под финансовым обеспечением предприятий сферы услуг необходимо понимать комплекс мер финансового, инвестиционного, социально-правового и организационно-практического характера, направленных на регулирование процессов финансового обеспе-

чения сферы услуг в целях недопущения деструктивных явлений в экономическом росте и обеспечения нормального функционирования всей системы институциональных институтов их финансовых источников в направлениях инновационного развития. Это должно быть продиктовано как стратегическими, так и тактическими задачами финансового обеспечения инновационно-инвестиционных интересов государства в целом и в частности, субъектов сферы услуг.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

**Ж. Р. Зайналов**, д. э. н., профессор;

**Б. Ш. Хусанов**, к. э. н., и. о. доцента

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

При всем многообразии интерпретаций понятия «социальное обеспечение», «социальной защиты» и «социальной безопасности» очевидно, что финансовое обеспечение нуждающиеся должны получать необходимые средства и принять взвешенное отношение в отношении разумного использования того или иного финансового продукта.

В условиях глобализации невозможно переоценить значение ориентации реформы системы социального обеспечения на искоренение чрезмерного потребления ресурсов.

За редкими исключениями, неограниченное субсидирование потребительских цен следует отметить, заменив его выплатами на нужды. В некоторых развивающихся странах, возможно, потребуется использовать различные формы целевых выплат четко определенными группами (например, семьям с детьми и престарелыми), вероятно в виде пособий в натуральном выражении. Кроме того, автоматическая индексация пособий требует организационно-правового регулирования программ социального обеспечения по целям, например, пенсии по старости, инвалидности и потере кормильца, пособия по безработице, медицинские услуги и помощь нуждающимся. Несмотря на некоторое неизбежное дублирование, разделение программ социально-

го страхования и программ социальной помощи помогает выделять их характерные особенности, с тем, чтобы население могло лучше понять цели каждой программы. Это предполагает, что государственные пенсии не должны использоваться как своего рода пособия по безработице путем установления низкого пенсионного возраста или предоставления легкого доступа к льготам при досрочном выходе на пенсию и к пособиям по нетрудоспособности. Это разграничение также влияет на источники финансирования. Программы социального страхования (льготы по старости, инвалидности, безработице) должны финансироваться главным образом за счет взносов, основанных на зарплате, вносимых застрахованными работниками и работодателями от имени работников, а также за счет дополнительного дохода от резервов, создаваемых за счет этих взносов.

Помимо обеспечения социальной защиты и справедливости, социальное обеспечение должно быть направлено на справедливое распределение льгот и затрат между нынешним и будущим поколениями. Как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах этот аспект, затрагивающий несколько поколений, часто игнорируют из-за сиюминутных политических соображений или озабоченности главным образом краткосрочной макроэкономической несбалансированностью. Государственные пенсионные программы должны быть самокупаемыми в течение длительных периодов времени и должны быть способны выдерживать существенные демографические и экономические колебания. Государственная пенсионная программа, рассматриваемая в качестве контракта, связывающего несколько поколений, накладывают на будущие поколения, не имеющие возможности влиять на разработку нынешней системы. Излишне либеральную структуру пособий, унаследованную от прошлого, обычно можно изменить только после длительных научных дискуссий с помощью постепенных и болезненных реформ, включая дорогостоящие меры по сохранению льгот.

При проведении реформы крайне необходимо придерживаться определенных ограничений ее темпов и масштаба. Предоставление социальной помощи, хотя и не ограничиваемое офици-

альным финансовым институтом, в основном определяется бюджетными ресурсами. Столь же важным для успеха реформы, в особенности с учетом неоправдавшихся ожиданий прошлых лет, является организационно закрепленный открытый характер деятельности систем социального обеспечения и подотчетность руководства. В этом отношении создание эффективно работающих государственных доверительных фондов (по одному на каждую программу социального страхования) может в значительной мере способствовать росту доверия и их признанию среди населения. Жестким ограничением, в особенности для программ медицинского обслуживания и социальной помощи, а также возможностей сохранения пособий за существующими бенефициарами в период перехода к новой системе, является наличие бюджетных ресурсов.

## **МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТИМУЛИРУЮЩЕГО МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ – КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Ф. Ф. Зубайдуллаев**, преподаватель;

**Ш. М. Латипова**, преподаватель;

**Н. Х. Рузibaева**, преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Изучению теоретических основ зарубежного опыта и инновационных методов стимулирующего кредитования привело к тому, что инновационные методы стимулирующего кредитования предпринимательских субъектов являются основой проблемноориентированного механизма их стабильного развития ибо сущность, особенности условий, факторов и методов, определяющих их финансово-кредитную безопасность, позволили выбрать инновационные методы стимулирования кредитования, а также разработать принципиальную проблему, ориентированную на развитие инновационного предпринимательского бизнеса.

Инновационные методы стимулирующих кредитования предпринимательских субъектов можно осуществлять в нескольких вариантах, представленных в разработанной нами схеме (рис. 1).



Рисунок 1 – Инновационный метод стимулирования кредитования предпринимательских субъектов в условиях глобализации экономики

Нам представляется, что преимущество всех вариантов стимулирующего кредитования предпринимательских субъектов заключено в разработке удобного как для заемщика, так и для банка, безопасности механизма возврата кредита и уплаты вознаграждения по нему.

В условиях глобализации в отечественной банковской практике механизм погашения банковского кредитования выражается в обеспечении безопасности преимущественно в двух формах – это возврат кредита и уплата вознаграждения периодичными равными долями в течение всего периода кредитования либо единовременно в конце периода кредитования.

При этом нам представляется возможным применение других современных подходов в организации технологии безопасного погашения ссудной задолженности клиентов из числа предпри-

нимательских субъектов. Выбор инновационных методов кредитования должен всегда зависеть от степени безопасности производственного цикла клиента, периодов поступления выручки от реализации, характера потребности клиента в кредитных средствах, которые влияют на своевременность возврата кредитов. С последующим обеспечением их безопасности. Применение в практике банков инновационных видов кредитования будет способствовать расширению кредитования субъектов предпринимательства на основе обеспечения безопасности своевременного возврата предоставленных кредитов: 1) путем принятия предпринимательскими субъектами ответственности за погашение обязательств перед банком и гарантированности платежа со стороны клиента с учетом его безопасности; 2) путем организации кредитования сочетающейся со спецификой предпринимательских субъектов клиента и конкретной кредитной сделки через установление графиков погашения ссудной задолженности.

Но, несмотря на это, риск по погашению задолженности очень высок, что требует эффективного управления рисками банков. Эта работа должна включать (в числе прочих направлений) оценку качества внутренних документов банков по управлению кредитным риском, оценку величины принятых банками кредитных рисков и оценку адекватности созданных банками резервов по ссудам, выданным предпринимательскими субъектами.

Современные представления об эффективном функционировании банка предполагают, что банки, выдавая кредит, одновременно должны создавать условия для безопасности возврата кредитов клиентами и в дальнейшем поддерживать резервы на возможные потери по выданным ссудам, кроме того, создавая другие резервы. Величина резервов на возможные потери должна быть прямо связана с величиной кредитных рисков, т. е. от вероятной суммы потери, которая не будет возвращена клиенту. Отсюда следует, что знание особенностей предпринимательских субъектов позволяет временно определять лимиты и сроки кредитования, достаточно точно прогнозировать возможности погашения долга.

## ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АУКЦІОНІВ ОВДП МІНІСТЕРСТВА ФІНАНСІВ УКРАЇНИ ЗА ДОХОДОМ

**О. Ю. Кікоть**, здобувач

ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
ім. В. Гетьмана», м. Київ

Ефективність аукціону за доходом є одним з основних критеріїв оцінювання ефективності функціонування аукціону цінних паперів, а результати оцінювання дозволять організаторам торгів вибирати оптимальний формат проведення торгів та правильно використовувати його в якості механізму розміщення облігацій внутрішньої державної позики.

Дослідження присвячується розробці індивідуальних та агрегованих показників ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів за доходом.

Однією з основних функцій аукціону, як механізму розміщення державних цінних паперів на первинному ринку, є встановлення мінімально можливого рівня їх доходності. Тому, можемо дати наступне визначення ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом:

*Ефективність аукціону ОВДП за доходом* – це здатність аукціону встановити мінімально можливу середньозважену доходність виставлених на торги облігацій внутрішньої державної позики.

З метою використання даного визначення в емпіричних дослідженнях необхідно запропонувати показник(-и), який би вимірював ступінь ефективності аукціону державних цінних паперів за доходом ( $ED_i$ ). Найбільш підходящим може бути відношення встановленої на аукціоні середньозваженої доходності до потенційно можливого мінімального рівня доходності:

$$ED_i = \frac{CPD_i - MCPD_i}{MCPD_i} 100 (\%),$$

де  $CPD_i$  – фактична середньозважена доходність державних облігацій, встановлена на аукціоні;

$МСРД_i$  – мінімальна середньозважена доходність державних облігацій, яка потенційно може бути встановлена під час розміщення. Цей показник приймає значення від 0 до нескінченності, де 0 означає 100 % ефективність за доходом, а зростання цього показника означає зменшення ефективності відповідного аукціону за доходом.

Нажаль, даний показник є суто теоретичним, тому що дослідник не має можливості спостерігати або розрахувати потенційно можливий мінімум середньозваженої доходності. Ідеального вирішення цієї проблеми поки що не знайдено. В нашій роботі зроблено спробу запропонувати ряд показників, які, використовуючи публічно доступні данні, дозволяли б опосередковано оцінювати здатність аукціону з розміщення облігацій внутрішньої державної позики встановлювати мінімально можливу середньозважену доходність.

*Загальні показники доходності ОВДП, які розміщуються на аукціонах Міністерства фінансів.* До загальних показників доходності відносять: мінімальний рівень доходності облігацій ( $МінРД_i$ ) (%), максимальний рівень доходності облігацій ( $МаксРД_i$ ) (%), встановлений (граничний) рівень доходності облігацій ( $ВРД_i$ ) (%) та середньозважений рівень доходності облігацій ( $СРД_i$ ) (%). В подальшому вони використовуються для розрахунку індивідуальних та агрегованих показників ефективності аукціонів державних цінних паперів за доходом.

*Індивідуальні показники ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів за доходом.* Як вже зазначалося вище, інформаційні обмеження не дозволяють досліднику розрахувати «ідеальний» показник ефективності аукціонів державних облігацій за доходом. Тому, на нашу думку, необхідно визначити показники, які одночасно потребували б лише публічно доступну інформацію для розрахунку, а також давали б уяву про ступінь ефективності аукціонів державних облігацій за доходом. Для досягнення цієї мети запропоновано наступні індивідуальні показники, які розраховуються для кожного аукціону окремо: 1) премія за обсяг ( $[СРД_i - МінРД_i]100/МінРД_i$ ) (%); 2) конку-



рентна знижка ( $[МаксРД_i - СРД_i]100/МаксРД_i$ ) (%); 3) максимальна премія за обсяг ( $[ВРД_i - МинРД_i]100/МинРД_i$ ) (%); 4) мінімальна конкурентна знижка ( $[МаксРД_i - ВРД_i]100/МаксРД_i$ ) (%); 5) відносна середньозважена доходність ( $СРД_i \cdot 100/БФІ_i$ ) (%); 6) відносна гранична доходність ( $ВРД_i \cdot 100/БФІ_i$ ) (%). До переліку можливих базових фінансових індикаторів ( $БФІ_i$ ) можна віднести: (очікувану) інфляцію, відсоткову ставку по кредитах, відсоткову ставку по депозитах, відсоткову ставку по міжбанківським кредитам, облікову ставку НБУ, ставку рефінансування НБУ, відсоткові ставки за облігаціями інших країн, тощо.

*Агреговані показники ефективності аукціонів ОВДП Міністерства фінансів за доходом.* Використання індивідуальних показників значно обмежується дією випадкових факторів, які притаманні окремо взятому аукціону. Тому, для визначення ефективності за доходом досліджуваного формату проведення торгів необхідно використовувати агреговані показники, які дозволяють позбавитися впливу випадкових, ідіосинкратичних факторів. Регулярність проведення аукціонів державних цінних паперів дозволяє розраховувати агреговані показники як середнє індивідуальних показників для кожної групи однорідних аукціонів. Відповідно отримуємо шість агрегованих показників ефективності аукціонів ОВДП за доходом: 1) середня премія за обсяг; 2) середня конкурентна знижка; 3) середня максимальна премія за обсяг; 4) середня мінімальна конкурентна знижка; 5) середня відносна середньозважена доходність; 6) середня відносна гранична доходність.

В рамках проведеного дослідження дано визначення та запропоновано «ідеальний» показник ефективності аукціону ОВДП за доходом. З метою емпіричного оцінювання ефективності аукціонів державних цінних паперів за доходом розроблено систему додаткових показників, розрахунок яких потребує лише публічно доступних даних. Ці показники дозволяють оцінювати рівень ефективності за доходом будь-яких аукціонів цінних паперів.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ГЛОБАЛЬНОЙ СРЕДЕ

**А. З. Коробкин**, к. э. н., доцент

*УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель*

**И. В. Алексеенко**, ст. преподаватель

*ГУО «Республиканский институт высшей школы», г. Минск*

Повышению эффективности государственного регулирования торговли Республики Беларусь в условиях глобализации должны способствовать следующие меры макроэкономического характера:

- обеспечение единых подходов при осуществлении государственного регулирования торговой деятельности и деятельности товаропроизводителей;
- совершенствование института собственности, других институтов рыночной инфраструктуры (в том числе товарных рынков, рынков информационных и консультационных услуг), развитие конкуренции, разработка Программы поддержки малых и средних организаций в период трансформации торговой сети;
- содействие повышению конкурентоспособности товаров и услуг;
- совершенствование национальной системы управления качеством, приближение ее к международным стандартам;
- пересмотр критериев технического регулирования, в том числе касающихся лицензирования деятельности субъектов предпринимательства;
- переход к свободному ценообразованию при соответствующем государственном контроле за ценами организаций-монополистов и ценами на социально значимые товары;
- совершенствование амортизационной политики в направлении повышения заинтересованности торговых организаций в приобретении нового современного оборудования и внедрения прогрессивных технологий;
- оптимизация механизма налогообложения торговых организаций;
- повышение уровня компетентности государственных служащих в вопросах государственного регулирования и рыночной

экономики; разработка государственной политики, направленной на формирование рыночной этики и идеологии, уважения к предпринимательству;

- активное содействие открытию школ торгового бизнеса, курсов повышения квалификации, программ переподготовки руководящих работников и специалистов, торгово-оперативного персонала;

- стимулирование пропаганды здорового образа жизни и высокого качества потребления среди населения республики, поддержка рекламы отечественных товаропроизводителей;

Основные функции по регулированию торговой деятельности в Республике Беларусь осуществляет Министерство торговли.

В его полномочия входит следующее:

1. Реализует государственную политику, в том числе путем принятия нормативных правовых актов в пределах своей компетенции;

2. Проводит анализ развития торговли, оценку эффективности применения мер по ее поддержке, готовит на основании анализа и оценки эффективности прогноз развития торговли;

3. Разрабатывает и утверждает отраслевые программы развития торговли в порядке, определенном Советом Министров Республики Беларусь, и обеспечивает их реализацию;

4. Координирует деятельность иных республиканских органов государственного управления, государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь;

5. Проводит анализ состояния потребительского рынка;

6. Разрабатывает меры, направленные на создание условий для развития конкуренции в области торговли;

7. Осуществляет совместно с государственными органами мероприятия по насыщению потребительского рынка товарами, повышению их качества и конкурентоспособности, свободному перемещению товаров между административно-территориальными единицами Республики Беларусь, а также обеспечивает проведение закупочных и товарных интервенций;

8. Осуществляет контроль в области торговли в порядке, установленном законодательными актами Республики Беларусь;

9. Применяет к субъектам торговли, виновным в нарушении законодательства Республики Беларусь, меры ответственности в случаях и порядке, установленных законодательными актами Республики Беларусь;

10. Разрабатывает и утверждает:

- технологические требования к организации процессов продажи товаров;
- классификацию розничных торговых объектов по видам и типам;
- классификацию форм торговли;
- перечень товаров с указанием количества их разновидностей (моделей, размеров, артикулов, сортов, иных разновидностей товаров), подлежащих включению субъектами торговли в ассортиментный перечень товаров);
- порядок подтверждения наличия документов о качестве и безопасности товаров при их продаже (совместно с Государственным комитетом по стандартизации Республики Беларусь, Министерством здравоохранения Республики Беларусь, Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь).

#### ***Список использованных источников***

1. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь : закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-З // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

### **КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***Г. Х. Кудратов, д. э. н., профессор; Ш. Ж. Расулов, студент  
Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд***

В условиях глобализации экономических процессов инновационная модель развития предприятий представляет собой неоспоримую реальность современной действительности. Инноваци-

онная модель развития предприятий длительное время является объектом пристального внимания со стороны большого числа ученых-экономистов [1–3]. Определяя основные тенденции и специфику мирохозяйственных процессов, развитие инновационной деятельности предприятий оказывает принципиальное воздействие на формирование отечественной инвестиционно-инновационной политики.

Устранение негативных барьеров и изменений, которые происходят на международной арене, во все меньшей мере зависит от решений, связанных с кредитно-финансовой поддержкой инновационных моделей развития экономики, в широком смысле слов, в частности, действенности предприятий.

Поэтому инновационной модели развития деятельности предприятий должны соответствовать такие новые для многих отечественных банков кредитные продукты, как проектное кредитование, финансирование, в том числе на синдицированной основе, в которых банки выступают полноправными участниками проектов, что позволит обеспечить масштабное возобновляемое кредитование инновационных проектов клиентов банков, связанных с выпуском конкурентоспособной продукции. Их объектами должны выступать результаты НИОКР на этапе коммерциализации как предусматривающие для банков гарантии возврата средств.

Однако, для успешной реализации намеченных планов, должны быть определены сферы участия государственных органов, институтов развития, банков, венчурных фондов и прочих участников инвестиционного рынка в поддержке инноваций, способы их взаимодействия в рамках государственно-частного партнерства, проекты, реализуемые в их рамках, а также конкретные стимулы и льготы для развития инновационных проектов (в частности, по уменьшению налоговой нагрузки, компенсации рисков через механизм государственных гарантий, субсидирование процентных ставок по кредитам).

При этом следует отметить, что механизм государственно-частного партнерства можно использовать для привлечения частных предприятий с целью долговременного финансиرو-

ния и управления государственной инфраструктурой при поддержке и гарантии государства. Последнее может сталкиваться с проблемой недостатка денежных средств. Однако, вступая в партнерство с субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства, она, как правило, может получить не только снижение нагрузки на бюджет и возможность направить эти финансовые средства на другие социальные объекты, а субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства при этом могут добиться роста объемов производства, прибыли, возможности получения гарантий, льгот и т. д. Примером может служить SP MChJ «SAG» г. Самарканда (т. е. «Sam Antep Gilam», имеющий большой спектр инновационной деятельности).

Следовательно, субъекты малого бизнеса и частного предпринимательства при этом будут иметь возможность привносить в производство свой организационный опыт, инвестиции, тем самым, минимизировать риски.

В условиях глобализации также необходима разработка нормативно-правовой базы по секьюризации долгосрочных кредитных продуктов банков, проектному финансированию, синдицированному кредитованию, стандартам деятельности инфраструктурных участников рынка кредитных банковских продуктов. Кредитное обеспечение инвестиционно-инновационного процесса следует выстраивать по следующим главным направлениям:

- кредитование масштабных, значимых для экономики и социальной сферы проектов по линии крупных банков с государственным контролем. Это легко осуществимо, учитывая высокую степень концентрации банковского капитала и его централизации в государственных банках. Снижение участия государства в капитале банков ослабит конкуренцию на банковском рынке и понизит качество услуг банков;

- выработка государственными органами стандартов кредитной и иной политики этих банков и контроль их выполнения. При этом социальные затраты банков должны компенсироваться государством, что делает оправданным его участие в их капитале.

Таким образом, кредитное обеспечение инвестиций в инновации должно определять перспективы развития экономики и повышения роли банков в инновационных проектах.

#### ***Список использованных источников***

1. Сурин А. В. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / А. В. Сурин. – Москва : Инфра-М, 2009. – 367 с.
2. Твисс Б. Управление нововведениями / Б. Твисс. – Москва : Экономика, 2009. – 272 с.
3. Турманидзе Т. У. Экономическая оценка инвестиций : учебник для вузов / Т. У. Турманидзе. – Москва : Экономика, 2009. – 341 с.

### **ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ БАНКОВ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***Г. Х. Кудратов, д. э. н., профессор; Ш. Ж. Расулов, студент  
Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд***

В условиях глобализации экономического пространства, развитие инновационной деятельности и создание финансовых условий для перехода экономики на инновационный путь развития предприятий стран с переходной экономикой во многом связано с финансовым обеспечением, как приоритетных сфер экономики, так и субъектов малого бизнеса.

Высокий уровень капитальных затрат на создание и реализацию инновационных продуктов с ориентацией к росту финансовых результатов. В этой связи в условиях сохранения и повышенной конкурентоспособности каждое предприятие постоянно испытывает потребность как во внутренних, так и во внешних инвестициях для реализации инновационного продукта.

Следует отметить, что инвестиции в основной капитал за период 2000–2015 гг, хотя на минимально, возросли в раза, при этом ежегодный темп их прироста составляет в среднем 8,5–9,0 %. Несмотря на это, инвестиционное обеспечение предприятий требует быть лучше, т. е. требует достижения в тесной связи со спецификой происходящих в них инновационных процессов.

Предметом особого внимания должны стать источники финансового обеспечения инновационных предприятий в более эф-

фактивном участии государства, особенно, в реализации крупных инвестиционных проектов приоритетных предприятий (рис. 1).



Рисунок 1 – Источники финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности предприятий

У нас сегодня есть все основания для реальной оценки финансовых источников и возможностей поставить перед собой целевую задачу – не менее чем в 2 раза увеличить к 2030 году объем валового внутреннего продукта Республики Узбекистан путем внедрения инновационных технологий. В целом на развитие, модернизацию и структурные преобразования в 2016 году намечено направить инвестиции в эквиваленте 17,3 млрд дол. с темпом роста 109,3 процента, из которых свыше 4 млрд дол. – иностранные инвестиции с приростом против 2015 года на 20,8 % [1].

Все это дает возможность сохранить уровень инвестиционного вложения всех видов источников до уровня 85 % к ВВП, что пока остается низким по сравнению с уровнем азиатских стран, реализующих политику быстрого качественного роста, где она превышает 30 % ВВП с обеспечением темпов прироста ВВП в среднем 7 % в год, а значит, это ставит новые задачи для стран с переходной экономикой, где уровень инвестиционного вложения менее 30 % и наметившийся инновационный рост [2]. В отдельной экономической литературе отмечается, что норма инвестиций в 20–21 % может обеспечить среднегодовые темпы прироста ВВП 2,5–3 %, а для достижения темпов прироста ВВП 5–6 % в год он должен быть как минимум 35 % [3]. Для этого требуется изыскание 6–7 млрд долл. США инвестиций в год в дополнение к имеющимся 17,3 млрд долл. США в 2016 году.



Средства, необходимые для реализации инвестиционного спроса предприятий в модернизации и инновациях, могут представить только банки. Банки в отличие от других финансовых посредников, могут сочетать выдачу кредитов, при необходимости, их доработкой до той стадии, на которой проекты смогут привлекать ресурсы от инвесторов и кредиторов, что обусловлено их опытом работы с проектами, накопленной в процессе кредитования информацией. Расширение масштабов привлечения банковского инвестиционного продукта в инновационную сферу в значительной степени может быть зависимо от функциональной развитости и глубины системы регулирования финансового рынка. Банки должны выступать приоритетным финансовым институтом по кредитованию инновационного бизнеса. Несмотря на наличие кредитного риска банковский продукт может служить одним из наиболее эффективных методов финансирования развития инновационного предприятия. Формирующийся банковский кредитный продукт находится в стадии институционального укрепления и требует своего развития за счет расширения спектра инструментов финансового обеспечения инновационного роста. В условиях глобализации, именно банки могут кредитовать под продукты.

Следовательно, в условиях глобализации экономического пространства развитие банковского кредитования инновационной деятельности предприятий для перехода их на инновационный путь развития, своевременно сформировать и правильно реализовать инновационную политику, способствовать развитию предприятий с инновационной деятельностью, способствовать правильной ориентации банков в обеспечении необходимыми ресурсами инновационных проектов.

#### ***Список использованных источников***

1. Доклад Президента Республики Узбекистан И. Каримова на расширенном Заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год // Народное слово. – 16 января 2016 год. – С. 3.
2. Дворецкая А. Е. Рынок капитала в системе финансирования экономического развития / А. Е. Дворецкая. – Москва : Анкил, 2007. – 288 с.

3. Довбий И. П. Механизм и концепция кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов / И. П. Довбий // Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: Финансовые аспекты : монография / под ред. д. э. н., проф. И. Н. Рыковой. – Москва, 2011. – С. 46–76.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ ДЛЯ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Х. Курбонов**, к. э. н., доцент

*Ташкентский государственный экономический университет  
Узбекистан, г. Ташкент*

**С. Алиева**, к. э. н., ст. преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, Узбекистан,  
г. Самарканд*

Особенности развития финансово-кредитной системы Узбекистана обусловлена анализом основных тенденций формирования и развития важных ее звеньев, таких как, бюджетная, банковская и фондовая. Главным звеном финансово-кредитной системы Узбекистана является Государственный бюджет – крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства республики. Как известно, в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества в условиях глобализации экономики, определяющую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках разработанной правительством экономической политики. Поэтому, одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовая система страны, основное звено которой – государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные фонды и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций.

В условиях глобализации экономики в сфере развития государственных финансов, немало проблем требующих научно-обоснованного решения. Это связано с тем, что система распре-

деления государственных функций и компетенция каждого уровня государственного управления стран с переходной экономикой исчерпывающим образом не закреплены в соответствующих законодательных актах. Четко не разграничены функции и полномочия между центральным и местными уровнями государственного управления, сохраняется дублирование функций.

Действующая система межбюджетных отношений отличается отсутствием стабильности в среднесрочном периоде, четких и понятных принципов распределения доходов, расходов и межбюджетных трансфертов между уровнями бюджетов. Имеют место частные уточнения местных бюджетов в ходе их исполнения. В областях применяются различные и неунифицированные методы распределения доходов. В связи с этим, система межбюджетных трансфертов, служащая инструментом бюджетного выравнивания, на местном уровне государственного управления воспринимается как непрозрачный механизм выравнивания местных бюджетов, ограничивающий экономические стимулы развития конкретной территории. Эти процессы неизбежно могут привести к сужению налоговой базы, призванной формировать доходы бюджетов разных уровней. Попытка компенсировать это сужение повышением номинальной налоговой ставки, сокращением налоговых льгот и введением различных налоговых и неналоговых ограничений, повышающих реальную налоговую ставку, неизбежно повлечет за собой снижение и без того невысокого уровня хозяйственной деятельности.

Необходимо подчеркнуть, что развитие системы хозяйствования рыночного типа обуславливает необходимость адекватной организации стабильных бюджетных отношений, опирающихся на научно обоснованные нормативы, как по линии мобилизации финансовых ресурсов в распоряжении местных органов власти и их полномочия, так и в процессе регулирования местных бюджетов.

Наряду с этим, функционирование современного механизма формирования местных бюджетов обеспечивается Конституцией Республики Узбекистан, нормативными актами специального бюджетного и налогового законодательства, иными законами, определяющими разделение полномочий и ответственности между государственной властью и местным самоуправлением в

бюджетной сфере, правовые принципы которых позволили закрепить новые принципы, способы, методы нормативной организации бюджетных отношений на всех уровнях. Исходя из этого необходим сравнительный анализ динамики развития бюджета в разрезе территории, с учетом сложившейся ситуации в производственной сфере и территориальной экономике. В результате этого можно будет выявить вполне объективные причины снижения доходной базы местных бюджетов всех уровней на современном этапе, связанные с определяющей ролью факторов субъективного характера, связанных с ущемлением бюджетных прав органов местного самоуправления в процессе формирования бюджетов всех уровней.

Что касается дальнейшего совершенствования реформирования отечественной бюджетной системы для решения задачи оптимального распределения налоговых доходов между республиканским и местными бюджетами важно использовать комплекс взаимосвязанных механизмов, включая различные принципы: разделенных ставок налогов, постоянных долговременных нормативов распределения налоговых поступлений между бюджетами разного уровня и принципа «один налог – один бюджет», но в любом случае на основе их законодательного закрепления на 3–5 лет. При этом главные задачи такого реформирования должны быть направлены на: сокращение дотационности бюджетной системы Узбекистана; уменьшение необходимости оказания помощи нижестоящим бюджетам; повышение заинтересованности, а также ответственности за собираемость налогов на областном уровне.

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***Р. М. Мусеев**, к. э. н., доцент; **А. Т. Ахмедова**, преподаватель  
Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

В условиях глобализации экономики, страны с переходной экономикой нуждаются как в прямых капиталовложениях и финансовых стимулах, так и в формировании политики иннова-

ционно-технологического развития. В этом контексте меры по финансовой поддержке и инновационно-технологическому развитию должны быть направлены на стимулирование сотрудничества между государственными структурами и предпринимательскими субъектами по формированию эффективной экономической среды. Для восстановления и развития научного потенциала страны потребуется определенное время, сложно восстанавливать потерянные позиции в этой сфере, а конкурентная среда всегда работает на перспективу. В этой связи необходимо обеспечить социальные, экономические, финансовые, технологические возможности для приобретения знаний, научных идей, технологии и разработок для их внедрения в стране, и в этой сфере крайне важной и существенной будет сотрудничество с потенциальными инвесторами. Необходимо установить деловые связи между мировыми инновационными научными центрами с целью увеличения доступа отечественных компаний к международным рынкам научных разработок и новых технологий. На наш взгляд, оптимальным будет стратегический подход, при котором работы в сфере НИОКР будут ориентированы, в первую очередь, на несколько ключевых отраслей, где рыночно развивающаяся страна может иметь конкурентные преимущества, а именно – приоритетные отрасли экономики. Во исполнение стратегических целей по стратегическому развитию государства необходимо принять соответствующие меры и мероприятия. В частности, принять стратегию инновационного развития до 2020 года, которая определит концепции вхождения стран с переходной экономикой в число конкурентоспособных стран, определит социально-экономические приоритеты развития национальной экономики, предусмотрит совершенствование системы государственного управления научно-технологическим развитием. Для этого необходимо разработать принципы финансирования науки, опытно-конструкторских работ, подготовки научных кадров; наладить реальный диалог с бизнесом на предмет использования инноваций, установить конструктивное сотрудничество между наукой и частным бизнесом в общих интересах. Необходимо ориентировать работы Международного экспертного совета в контексте анализа мировых трендов развития науки и определения возможности проведения в стране пере-

довых научных исследований по конкретным направлениям. На основе этих данных раз в три года предусмотреть меры по определению научно-технологических приоритетов развития и основных научно-технологических направлений. Для этого также необходимо разрабатывать проекты соответствующих программ, хотя в этом направлении и существует ряд проблем:

- распыление выделяемых денежных средств на науку по министерствам и ведомствам;
- потребность создания комитета по науке с целью единого администрирования всех научно-технологических программ.
- дублирование некоторых программ в разных министерствах и ведомствах;
- отсутствие полноценной и эффективной экспертизы программ;
- появление множества научных программ и фондов под эгидой различных ведомств.

В настоящее время в рамках программы развития науки рекомендуется предпринять меры по открытию лабораторий по направлениям: нанотехнологии, биотехнологии, технологии для горнометаллургической промышленности, и их соответствующего оснащения, но для этого необходима значительная концентрация финансовых, кадровых ресурсов с отвлечением их от других направлений. При этом нужны новые технологии инновационного характера, но жизненно важны средне технологичные производства для экономики. Например, активизация геологической службы или хотя бы значительной части ее для профессиональной оценки запасов полезных ископаемых, в том числе газа и нефти. Развитие сельскохозяйственного потенциала, в том числе и хлопка, будет нереальным без применения новых высоких технологий. Крайне актуальным для каждой рыночно развивающейся страны является решение проблем экологических на их территориях. Не менее важным является проблема создания эффективной транспортно-логистической системы в масштабах страны с выходом на транспортные коммуникации сопредельных стран и многие другие инновационные направления.

В условиях глобализации экономики странам с переходной экономикой требуется активизировать экспортную ориентацию собственной инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью, для чего придется балансировать между потребностями в новых импортных технологиях, продуктах, оборудовании для модернизации индустриальной базы, с одной стороны, и одновременным расширением области применения собственных технологий, продуктов – с другой. Притом, что отечественный рынок сбыта ограниченный рынок сбыта ограниченный, надо учитывать вопросы завоевания региональных и внешних рынков сбыта, нахождения сегментов для отечественной продукции за рубежом, особенно в условиях глобализации. Учитывая общую инерционность развития науки, в котором существенную роль играет человеческий фактор, а значит, и темп финансовых инвестиций должен быть совместим с темпом развития человеческих ресурсов. Эффективное использование последнего способно обеспечить в условиях глобализации, переход к новой модели экономического роста, эффективное использование внутренних и внешних источников, системную технологическую и структурную модернизацию.

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Д. Ю. Нікітенко**, аспірант

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Становлення і розвиток малого і середнього підприємництва в Україні є необхідною умовою вирішення комплексу соціальних і економічних проблем, залучення до підприємницької діяльності значної частини незайнятого населення, переорієнтації кредитної і податкової політики на потреби стимулювання виробництва, переходу до інноваційного типу економічного розвитку.

Необхідність забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу зумовлена тим, що саме малі та середні підприємства створюють більшу частину валового внутрішнього продукту в краї-

нах із розвинутою ринковою економікою. За даними ООН у малому бізнесі зайнято понад 50 % працездатного населення світу. У таких країнах, як США, Японія, Німеччина, частка ВВП, виробленого малими та середніми підприємствами, становить 50–60 % від загального його обсягу, а чисельність працівників, що працюють на цих підприємствах, – близько 60 % від загальної кількості працюючих. Водночас, в Україні показник участі малого бізнесу у ВВП становить лише близько 11 %, а рівень зайнятості у ньому не перевищує 20 % [1].

Найважливіша причина невдач вітчизняного малого бізнесу вже на старті полягає в тому, що українці, охочі зайнятися підприємництвом, після створення малих підприємств стикаються з непривабливою реальністю. Основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва, є відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо); відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки; надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності, величезні бюрократичні перепони, корупція з боку численних чиновників (преференції «своїм» фірмам, «наїзди» на конкурентів, хабарництва тощо), суперечність і нестабільність законів, постанов, інструкцій, недобросовісна конкуренція, низький професійний рівень кадрового складу, відсутність знань в галузі фінансового права, невизначеність прав та соціального захисту, порушення прав на гідну оплату праці, недостатня компетентність в управлінні фірм, некомпетентність страх ризику тощо [2].

В Україні також не розвинена інфраструктура підтримки малого підприємництва, маловивченою є проблема створення ефективної, розвиненої інфраструктури державної підтримки розвитку малого підприємництва.

Успішне ведення бізнесу, особливо на його початковому етапі, неможливе без вчасного та повного отримання суб'єктами підприємницької діяльності інформаційно-консультативної до-



помоги. Підвищенню інформованості підприємців регіонів України з різних аспектів їх діяльності сприяє мережа інформаційно-консультативних установ [3].

Необхідне формування інфраструктури підприємництва метою якої є створення сприятливих умов для його розвитку шляхом забезпечення комплексної й адресної підтримки суб'єктів малого бізнесу в різних напрямках: інформаційному, консультаційному, навчальному, прогностно-аналітичному, науково-технічному, технологічному, фінансовому, майновому, а також у наданні підприємцям широкого спектра ділових послуг.

Беручи до уваги ступінь дослідження проблеми становлення та розвитку малого та середнього бізнесу, а також досвід функціонування підприємств у країнах з розвинутою економікою, можна зробити висновки, що для того, щоб стимулювати розвиток малого та середнього підприємництва в Україні, потрібно вести політику максимального стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу. Першими кроками в цьому напрямку може бути усунення адміністративних перешкод [2].

Велике значення має правове регулювання. З метою стимулювання малого бізнесу треба розробити і ввести нові юридичні моделі. Одним з найбільш важливих напрямків регулювання і надання сприяння розвитку малого та середнього бізнесу є державне фінансування.

Важливе значення має надання інформаційних послуг, а також сприяння інноваціям шляхом передачі технологій, упровадження результатів досліджень. Професійне утворення і навчання на дрібних і середніх підприємствах має свої особливості й труднощі, тому навчання й перепідготовка кадрів для самостійної підприємницької діяльності займають ключове місце в політиці сприяння та розвитку підприємництва. Для того щоб розвивати в людині підприємницькі здатності, з раннього віку необхідно давати знання про бізнес [3].

Таким чином, регулювання й підтримка малого та середнього підприємництва полягає, в основному, в розробці відповідної законодавчої й нормативної бази, організації спеціальних органів підтримки, розширенні доступу до фінансових ресурсів і інновацій, забезпеченні повної й своєчасної інформації, організації

навчання працівників, а також, в інфраструктурній підтримці малого підприємництва, як невід’ємний компонент ринкових відносин, що створює сприятливі умови для розвитку малого підприємництва в Україні.

#### ***Список використаних джерел***

1. Винниченко В. В. Визначення суб’єктів малого і середнього підприємництва за законодавством України [Електронний ресурс] / В. В. Винниченко. – Режим доступу: <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/jur/2012/8a4ab128e673ec7b47aba3608950ec79.pdf>. – Назва з екрана.
2. Майсюра О. М. Сутність та проблеми розвитку малого підприємства в економіці України / О. М. Майсюра // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 61–63.
3. Жирко С. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / С. О. Жирко. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/25.pdf>. – Назва з екрана.

### **АСОЦІАЦІЯ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ**

***С. С. Ніколенко, д. е. н., професор;***

***Л. Л. Кушнір, к. е. н., доцент***

***Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава***

Інтеграційні пріоритети української держави окреслені у багатьох вітчизняних та міжнародних правових документах, наукових виданнях та офіційній пресі. Зокрема, в одному з останніх видань НІСД при Президентові України про це сказано наступне: «Україна розглядає інтеграцію в політичні та економічні структури Європейського Союзу як ключовий пріоритет своєї зовнішньої і внутрішньої політики. Україна поділяє спільні з ЄС цінності й цілі та виходить з того, що членство в ЄС є для неї важливою гарантією її демократичного поступу, економічного добробуту й національної безпеки» [1, с. 12].

З позицій господарського співробітництва, Україна є діловим партнером кількох інтеграційних угруповань – ЄС, СНД, ОЧЕС, ГУАМ, кожне з яких у свій спосіб сприяє реалізації існуючих й

утворенню нових конкурентних переваг вітчизняної економіки. Однак, бути повноправним членом водночас у ЄС та СНД Україна не може внаслідок існування у цих регіональних торговельно-економічних блоках наднаціональних органів управління. Тому для неї є актуальним саме вступ до певного інтеграційного блоку. Своїм стратегічним курсом Україна проголосила приєднання до Європейського Союзу – одного з 3-х світових центрів, найбільшого за своєю економічною потужністю і найрозвиненішого в аспекті набутого досвіду економічної інтеграції.

Намір України вступити до ЄС було проголошено після її виходу з Радянської Союзу. 16 червня 1994 р. Україна першою з країн колишнього СРСР уклала з ЄС Угоду про партнерство і співробітництво [4, с. 20]. Набуття Україною повноправного членства в ЄС було проголошено стратегічною метою, а отримання статусу асоційованого члена – головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньотерміновому вимірі [8, с. 139]. Передбачається, що участь у цьому блоці сприятиме отриманню значних вигід для розвитку національної економіки, забезпечить підвищення її конкурентоспроможності та рівня суспільного добробуту. Нині ж, не дивлячись на значні потуги керівництва держави та вітчизняної дипломатії щодо інтенсифікації інтеграційних процесів, поки що вдалося підписати лише угоду про асоціацію між Україною та ЄС, яка, безумовно, матиме стратегічні наслідки для нашої держави та її народу.

21 березня 2014 р. під час Позачергового Саміту Україна – ЄС було підписано політичну частину Угоди, яку від імені України підписав тодішній Прем'єр-міністр А. Яценюк. 27 червня 2014 р. у ході засідання Ради ЄС Президентом України П. Порошенком та керівництвом Європейського Союзу і главами держав та урядів 28 держав-членів ЄС була підписана економічна частина Угоди. 16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС. «Угода про асоціацію за своїм обсягом і тематичним охопленням є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, коли-небудь укладеним Європейським Союзом. Вона визначає якісно новий фор-

мат відносин між Україною та ЄС на принципах «політичної асоціації та економічної інтеграції» і слугує стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні» [10].

Як і до підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, так і нині, частина вітчизняних науковців вважає, що для України вступ до ЄС не повинен ставати самоціллю [9]. Її метою має бути досягнення європейських соціальних стандартів. До того ж і сама «об'єднана Європа (ЄС) – не готова до повної інтеграції України в свої структури» [2, с. 10], принаймні у найближчі роки. Тому членство України у зоні вільної торгівлі з країнами ЄС є, очевидно, максимальним результатом, якого вдалося нині досягти, і перевершити який на даному етапі інтеграції нереально. На думку академіка НАН України, директора Інституту економіки та прогнозування НАН України В. М. Гейця, «Зближення України ... із ЄС буде важким та, найімовірніше, ґрунтуватиметься на більш жорстких умовах і критеріях та не до кінця зрозумілій перспективі самого входження» [3, с. 13].

Криза єврозони, загострення власних соціальних проблем у ЄС, збройний конфлікт на сході України та гуманітарна катастрофа у Сирії і Донбасі можуть суттєво відтермінувати стратегічний план вступу нашої держави до ЄС. До того ж, за прогнозами Світового банку, відновлення економічного зростання в Україні можна очікувати лише у 2016 р. (табл. 1).

**Таблиця 1 – Ключові макроекономічні показники України [11]**

	2012	2013	2014П	2015П	2016П	2017П
Номінальний ВВП, млрд грн	1 411,2	1 454,9	1 525,9	1 679,2	1 882,2	2 104,3
Реальний ВВП, зміна у %	0,2	0,0	–8,0	–1,0	3,5	4,0
Споживання, зміна у %	9,6	5,6	–6,7	–4,9	3,8	6,8
Експорт, зміна у %	–7,7	–8,8	–8,6	3,4	3,5	4,1
Імпорт, зміна у %	1,9	–5,9	–22,7	0,2	5,9	6,2
Державний і гарантований борг, % ВВП	36,6	40,6	68,8	74,9	71,7	66,9

Без відповіді залишається поки що і надзвичайно актуальне питання про «вбудовування» національної економіки України у складні, взаємопов'язані виробничі ланцюги економіки ЄС. Від того, яке місце займе вона у ланцюгах створення доданої вартості та на яких умовах діятиме як учасник об'єднання, «залежить і успішність її модернізації, і подальші шляхи розвитку» [6, с. 3].

На даний момент економічна інтеграція України характеризується відсутністю широких виробничо-технологічних зв'язків з країнами ЄС, через що експорт України представлено переважно продукцією з низьким ступенем обробки [7, с. 3]. Водночас в Україну з країн ЄС імпортується готова продукція, в тому числі інвестиційного призначення, що має більш високу додану вартість. Саме тому визначальним для України є не лише розширення доступу до європейських ринків, а й використання отриманих від підписання Угоди можливостей для реформування і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Особливо важливо у цьому процесі забезпечити включення окремих видів діяльності у технологічні ланцюги промислового виробництва країн ЄС, багато з яких інтенсивно реалізують нові промислові стратегії. Особливі надії у цьому відношенні покладаються на економічну частину Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, підписану 27 червня 2014 р. В аспекті торговельного режиму дана Угода передбачає відміну ЄС імпортного мита щодо українських товарів та поступове зниження Україною (упродовж наступних п'яти років) імпортного мита щодо товарів з ЄС. Угода також передбачає поглиблення співробітництва шляхом залучення українських суб'єктів господарювання до спільних науково-дослідницьких, комунікаційних та інформаційних проєктів [7, с. 13].

У той же час, як вже зазначалося вище, Україна має об'єктивну необхідність у збереженні і примноженні господарських і цивілізаційних взаємин з країнами СНД. У зв'язку з цим, зберігається актуальність наукового дискурсу щодо цього стратегічного аспекту аналітичної роботи. Заслужовують на увагу аргументи, що висувуються науковою спільнотою на користь збе-

реження співробітництва України з СНД. За висновками українських і російських науковців, економіка України зберігає досить високу залежність від торгово-економічних зв'язків із країнами ЄС. Понад 15 % від сукупних матеріальних затрат пов'язані із закупівлями в Росії (13,5 %), Білорусі (2 %) та Казахстані (1 %). При цьому частка іншого світу в матеріальних затратах складає для української економіки приблизно 18 %. У розподілі кінцевої продукції найбільша частка російської продукції споживається у самій Росії – 92,6 %, в іншому світі – 6,2 %. На частку Білорусі, Казахстану й України припадає близько 1,5 %. Для України зв'язок із країнами ЄС більш значимий. Ці держави споживають до 10 % від усього обсягу продукції України, що спрямовується на кінцеве використання [5, с. 15].

Наведені статистичні дані схиляють до висновку, що для переходу національної економіки України на інноваційно-інвестиційну модель розвитку економічні відносин з країнами ЄС і ЄС набувають, як мінімум, рівнозначної ваги. Це означає, що науковий дискурс стосовно вектора інтеграційної стратегії України ще довго зберігатиме свою актуальність.

#### *Список використаних джерел*

1. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – Київ : НІСД, 2014.
2. Білорус О. Г. Глобальні стратегії Євросоюзу: монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко, І. І. Вітер; за наук. ред. О. Г. Білоруса. – Київ : КНЕУ, 2009.
3. Гєєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / Валерій Михайлович Гєєць // Фінанси України. – 2011. – № 2.
4. Губський Б. Європейський вектор інтеграційної політики України / Б. Губський // Економіка України. – 2003. – № 5.
5. Ивантер В. В. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины / В. В. Ивантер, В. М. Гєєць, Л. В. Шинкарук и др. // Евразийская экономическая интеграция. – 2014. – № 1(22).

6. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки : наукова доповідь / за ред. акад. НАН України, д. е. н. В. М. Гейця, чл.-кор. НАН України, д. е. н. Л. В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – Київ, 2014.
7. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наукова доповідь / за ред. акад. НАН України, д. е. н. В. М. Гейця, чл.-кор. НААН України, д. е. н. Т. О. Осташко, чл.-кор. НАН України, д. е. н. Л. В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – Київ, 2014.
8. Радзівєвська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С. О. Радзівєвська. – Київ : Знання України, 2012.
9. Радзівєвська С. О. Україна між ЄС та ЄЕП в умовах глобальної нестабільності / С. О. Радзівєвська // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1(18).
10. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art\\_id=246581344&cat\\_id=223223535](http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535). – Назва з екрана.
11. Україна. Економічний огляд. 2 жовтня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/ukraine/World%20Bank%20Macro%20Update\\_October%202014\\_UKR\\_FIN.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/ukraine/World%20Bank%20Macro%20Update_October%202014_UKR_FIN.pdf). – Назва з екрана.

## **МІСЦЕ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ**

**Н. С. Педченко**, д. е. н., професор; **Б. В. Сіліхін**, аспірант  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава

Сучасні європейські країни характеризуються розвинутою ринковою економікою з чіткими і зрозумілими правилами діяльності на цих ринках. Кризова ситуація, яка склалась в українській економіці потребує активного втручання держави в економіку та переходу до нового рівня управління глобальними процесами.

Економічна політика держави є поняттям ширшим, ніж грошово-кредитна політика. Німецький дослідник економічної політики В. Ойкен розуміє під нею сукупність державних заходів впливу на економічні процеси. Автори Словника сучасної еко-

номіки Макміллана визначають її як поведінку держави стосовно економіки країни, спрямовану на її стабілізацію та підвищення ефективності [7]. Існує ряд інших підходів до визначення економічної політики [2].

Так як економічна політика – явище загальне і всеохоплююче, то виникає необхідність її структурування (рис. 1).



Рисунок 1 – Структура економічної політики [розроблено автором на основі 2, 3, 5, 6]

Як бачимо з рис. 1, грошово-кредитна політика є однією з чотирьох складових економічної політики держави і являє собою комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених Законом засобів та методів [1]. За визначенням Е. Дж. Долана, К. Кемпбелла і Р. Кемпбелла у це поняття включаються всі дії уряду, що впливають на кількість грошей, що перебувають в обігу [4]. Іншими словами, грошово-кредитна політика являє собою комплекс заходів регулюючого впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу.

Наступною складовою економічної політики є фіскальна політика, яка включає в себе бюджетну і податкову політики. Проводячи змістовну фіскальну політику держава може акумулювати фінансові ресурси, а також грамотно їх розподіляти.



Ще однією складовою є структурно-інвестиційна політика. Вона вирішує питання зміни галузевої та регіональної структури виробництва в країні, практичного застосування в економіці новітніх досягнень, а також конверсію галузей виробництва, потреба в продукції яких суттєво зменшується.

Останньою, але не менш важливою складовою є зовнішньоекономічна політика. Вона спрямована на взаємодію з суб'єктами та об'єктами міждержавних економічних відносин, захист національного виробника, питання асоціювання, членства в різноманітних об'єднаннях тощо.

Отже, грошово-кредитна (або монетарна) політика є однією із важливих складових економічної політики держави. Використовуючи наявні інструменти та механізми, державні органи зможуть досягти визначних цілей не лише для окремих категорій громадян, а й для усього суспільства.

#### *Список використаних джерел*

1. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.1999 № 679 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Апарова О. В. Теоретичні підходи до визначення поняття економічної політики / О. В. Апарова // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – Хмельницький, 2014. – С. 218–224.
3. Борисенко О. Сутність зовнішньоекономічної політики та її вплив на розвиток національного господарства / О. Борисенко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – Київ, 2011. – № 1(17). – С. 120–126.
4. Долан, Е. Дж. Гроші, банківська справа і грошово-кредитна політика / Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбелл, Р. Дж. Кемпбелл. – М. ; Л., 1991. – С. 245–246.
5. Кавтиш О. П. Структурна політика як основа модернізації національного господарства в сучасних умовах / О. П. Кавтиш // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 16–22.
6. Мельник В. М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В. М. Мельник // Фінанси України. Науково-теоретичний, інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – Київ, 2008. – № 11. – С. 11–17.

7. Словник сучасної економіки Макміллана : [пер. з англ.] / гол. ред. Д. В. Пірс. – 4-те вид. – Київ : АртЕк, 2000. – 627 с.

## **УСИЛЕНИЕ РОЛИ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗРАБОТКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ ОСНОВ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Ш. Ж. Расулов, студент**

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Предъявляемые в современных условиях глобализации экономики требования к подготовке управленческих решений вызывают необходимость значительного повышения уровня обработки экономической информации. При этом наиболее эффективным способом ее обработки могут стать экономико-математические методы исследования и прогнозирования. В связи с этим возрастает актуальность организации экономического анализа и прогнозирования в системе финансово-кредитных отношений. Прежде всего, следует уделить внимание анализу состояния ресурсного потенциала банковской системы, особенно на территориальном уровне. Это позволяет разработать новые инновационные подходы к формированию основ денежно-кредитной политики, проводимой в странах с переходной экономикой в условиях глобализации экономики.

Движение финансовых потоков ресурсов, проходящих через банковскую систему, может отражать особенности формирования, группировки и распределения средств экономики конкретной территории. При этом для расчета их прогнозных значений важное значение может иметь метод определения функциональных зависимостей.

В условиях глобализации экономики одним из обязательных условий изучения ресурсных секторов является определение их не только в целом по банковской системе страны, но и конкретно по каждой кредитной организации по их группам. На основе этого будет возможно определить ресурсные сектора, их динамику и взаимосвязь с особенностями развития территории, в частности с промышленным сектором.

Для этого важно изучить причинные следственные связи и взаимодействие ресурсных секторов по следующим параметрам: выпуск промышленной продукции в регионе; инвестиций в основной капитал по области; расходы республиканского бюджета; расходы местного бюджета; кредиты коммерческих банков; депозиты физических лиц.

Таким образом, возможно будет осуществить комплексный подход к анализу ресурсов банковской системы, который может отражать особенности и тенденции развития экономики. Более того, результат анализа ресурсных секторов банковской системы позволяет разработать конкретные предложения в целях выбора оптимальных управленческих решений, которые в конечном счете имеют особое значение для формирования программ социально-экономического развития стран с переходной экономикой.

Значимые источники можно будет определить по тесноте связи между ресурсными секторами и одним результативным признаком – выпуском промышленной продукции. Взаимозависимость, выраженная через коэффициенты парной корреляции, имеет важное значение не только для определения ресурсной базы кредитных организаций, но и для определения основных ресурсных секторов развития территориальной финансово-кредитной системы и ее влияния на реальный сектор экономики территории. Как свидетельствуют результаты исследования только расходы местного бюджета (60 %), кредиты коммерческих банков (1,8 %) и депозиты (рис. 1) оказывают значительное влияние на развития реального сектора территории. Высокое значение одного из этих показателей может свидетельствовать о необходимости привлечения еще большего круга факторов в экономико-математическую модель.

В условиях реформирования экономики и становления банковского ресурсного рынка возрастает значение анализа ресурсных секторов банковской системы территории. Применение комплексного подхода к анализу ресурсов финансово-кредитной системы к определению их влияния на развитие экономики посредством использования экономико-математического моде-

лирования позволит разработать конкретные предложения для принятия управленческих решений, необходимых для реализации программы социально-экономического развития территории в условиях глобализации.

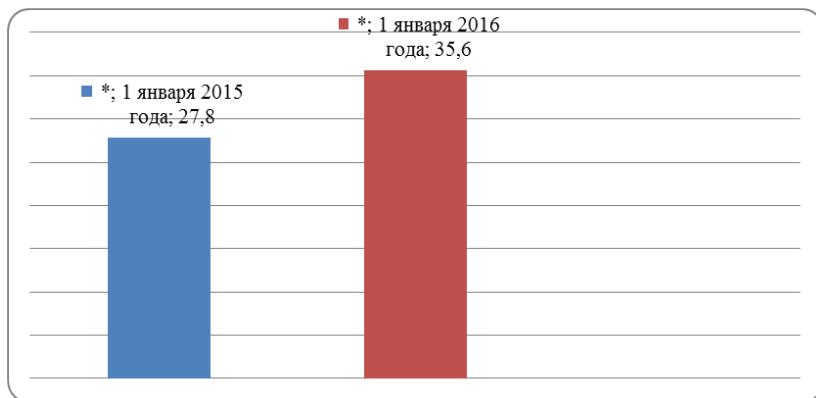


Рисунок 1 – Совокупный остаток депозитов, трлн сум [1]

#### **Список использованных источников**

1. Центральный банк Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.cbu.uz](http://www.cbu.uz). – Назва з екрана.

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ В ЦЕЛЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**З. Ж. Расулов**, к. э. н.; **А. Сафаров**, студент

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

В условиях глобализации экономического пространства банки могут кредитовать клиентов в силу заинтересованности их в возврате кредитов. Банки не просто размещают средства на определенный срок, а разрабатывают индивидуальные кредитные продукты на основе анализа проектов и оптимальные схемы кредитования. При этом, в отличие от бюджетного финанси-

вания. Они обеспечивают своевременную выдачу кредитов и жесткий контроль их целевого использования (с учетом капитализации капиталов), масштабного кредитования проектов инновационных бизнес-субъектов на ранних, самых проблемных стадиях бизнеса. Ибо они являются способными в силу ограниченности ресурсов поддерживать лишь отелльные, приоритетные для предприятия объекты.

В условиях глобализации новая роль банков и, в целом, содержание текущего этапа их деятельности, состоящее в поддержке инвестиционных стратегий предприятий малого бизнеса, а в дальнейшем переходе к инновационной деятельности.

В условиях глобализации целесообразно говорить не о кредите, как экономической категории, а о кредитных продуктах банков как средстве реализации финансовых потребностей субъектов малого бизнеса и оценивать их соответствие данным потребностям и степень потребления продуктов в субъекте малого бизнеса. Кредитные продукты банков должны выступать основой финансового обеспечения их инновационного роста и должны быть нацелены на поддержку перспективных субъектов малого бизнеса, создание им условий для реализации инвестиционных планов и обеспечение комплекса необходимых услуг (по разработке стратегии развития, подготовке инвестиционных проектов, их бизнес-планов, правовой и прочей поддержке).

Это, прежде всего, требует изменения принципов кредитной политики банков, которая сегодня основывается на методологии управления кредитными рисками. Упор на риски в немалой степени продиктован регулятивными требованиями, охватывающими кредитные продукты, организацию кредитного процесса, оценку и ограничение кредитных рисков, уровень достаточности капитала и др. Рынок кредитных банковских продуктов должен являться наиболее регулируемым сегментом финансового рынка. Кредитный продукт должен быть призван более эффективно стимулировать инновационно-инвестиционные проекты. Регулирование рынка кредитных продуктов банков в условиях глобализации, может быть даже с определенным ущербом для

его стабильности, но в стратегических целях инновационного прорыва должна создавать стимулы для реализации кредитных продуктов. Прежде всего, необходимо внедрение порядка создания резервов на возможные потери по ссудам, учитывающего длительность инвестиционной фазы кредитуемых проектов и, соответственно, низкий уровень текущего финансового положения субъектов инновационного малого бизнеса (в частности, проектного финансирования).

Кроме того, требуется дифференциация инвестиционных кредитных продуктов по уровню риска в целях оценки достаточности капитала банков с учетом степени контроля банков за деятельностью субъектов инновационного малого бизнеса, возможности управления проектом.

В условиях глобализации у банков должны появиться стимулы к изменению подходов кредитной политики, основой которой должно стать построение взаимоотношений с субъектами инновационного малого бизнеса, т. е. клиентоориентированный подход. При смещении акцента с рисков на взаимоотношения с субъектами инновационного малого бизнеса у банков появится интерес к изучению бизнеса, выявлению их потребностей и решать как текущие, так и стратегические проблемы.

Банки Республики Узбекистан под влиянием конкуренции и прочих кризисных факторов выступают инициаторами инновационных проектов. Кредитуемые ими субъекты малого бизнеса, создают им условия для успешного ведения бизнеса и благодаря наработанным инвестиционным и кредитным технологиям не связывают проектное финансирование и кредитование с повышенными рисками.

Следовательно, активизация кредитования инвестиционных проектов требует, чтобы уровень процентных ставок по кредитам был ниже рентабельности кредитуемых проектов. Значит, особо важно, чтобы банки компенсировали свои риски не через повышение процентных ставок, а другими способами, и, прежде всего, по зарубежному опыту, через контроль деятельности инициаторов проектов, права требования по залогу, государственным гарантиям.

## **ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ИНФОРМАЦИОННОГО АНАЛИЗА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ: СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ**

**Н. Х. Рузibaева**, преподаватель;

**Ш. М. Латипова**, преподаватель

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Приоритетной задачей выполняемой в рамках технологии информационного анализа, является сопоставление результатов мониторинга текущей инвестиционной ситуации с предшествующим опытом управления, в частности, фондовыми активами, накопленными в форме массивов ретроспективных данных в информационном бункере (бункере данных, Data Warehouse, DW) инвестора. При этом бункер или хранилище данных выполняется в виде темпоральной базы данных, для структуризации прошлого в форме аналогов и ситуаций-прототипов. Для информационного анализа при всех обстоятельствах важным является движение от известных подходов к фундаментальному анализу в целях формирования инвестиционного решения на основе полномасштабного количественного анализа всего ретроспективного опыта, предшествовавшего текущей ситуации. Все это позволяет перенести результаты прецедентов на прогнозируемый сценарий. Поэтому парадигма информационного анализа должна предоставлять важнейший системообразующий элемент. Для получения оперативных результатов, сохранение в структуре информационного анализа отдельных инструментов технического анализа показывает, что он также несет в себе и функцию интегрирующей технологии, могущей объединять в себе традиционные технологии инвестиционного анализа.

Безусловно, информационный анализ также может нести в себе функцию интегрирующей технологии, пользуясь новыми методами прикладной математики и последними достижениями в области информационных технологий, в определенных ситуациях возможностями различных оперативных традиционных результативных методов.

Поиск, обработка различных информационных факторов, выбор и применение методов оценки инвестиционной ситуации с

учетом объема, полноты, достоверности и других особенностей информационного поля, отображенные в совокупности наблюдаемых информационных факторов, сведение полученных оценок к единым показателям и определение целесообразности инвестирования в выбранный фондовый актив должно являться важнейшим этапом информационного анализа.

Все это позволяет проводить комплексный анализ инвестиционной ситуации, сводя к минимуму потери информации, благодаря более полному и эффективному ее изучению, и формировать варианты решения поставленных задач на основе полученных прогностических сценариев.

## **РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**М. С. Хамраев, преподаватель**

*Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд*

Развитие национального фондового рынка в разных странах, как правило, осуществляется по пути формирования, как национального рынка ценных бумаг, так и относительно замкнутых (на уровне экономических районов и административных образований) территориальных рынков, насыщенных собственной инфраструктурой.

В мировой экономической мысли в настоящее время есть разные точки зрения на выделение в структуре национальных, территориальных фондовых рынков. Одна из точек зрения заключается в том, что территориальные фондовые рынки востребованы только в развивающихся странах, поскольку им присуще, прежде всего, неразвитость рынка ценных бумаг с плохими условиями коммуникации, с отсутствием признанных в стране центров торговли. Другая позиция обосновывает тот факт, что территориальные рынки необходимы и в развитых странах. Так, к основным причинам сохранения территориальных фондовых рынков в США относят:

— региональные биржи, которые являются некоторой альтернативой Нью-Йоркской фондовой бирже. Иногда обслуживание там дешевле и по некоторым бумагам быстрее;



- центральное положение и регулирование в своем регионе позволяют торговать котирующимися только на этой бирже ценными бумагами региональных эмитентов;
- на разных биржах цены на одни и те же ценные бумаги различны и, сравнив их, легче сделать выбор;
- наличие нескольких региональных организаторов торгов позволяет обращать ценные бумаги не только на Нью-Йоркской фондовой бирже;
- региональные биржи являются дополнительной гарантией стабильной работы рынка. Если на Нью-Йоркской бирже возникнут какие-либо проблемы, обращение бумаг возьмут на себя региональные биржи.

Несмотря на то, что с повышением уровня развития экономики возрастает интеграция отдельных территорий в единый национальный хозяйственный комплекс страны, территориальность имманентно присуща всем экономикам, независимо от уровня развития. В каждой стране можно выделить явно выраженные территориальные центры, отличающиеся от других территорий специализаций, способностью привлекать финансовые ресурсы, исходя из своего геополитического положения или являющиеся центрами региональных экономик в силу исторических и культурных традиций страны. Такими ярко выраженными центрами в других странах являются: в США Чикаго, в Германии Берлин и т. д. Расположенные в этих центрах региональные биржи являются не только механизмами привлечения инвестиций в территории, но и важным фактором, формирующим инвестиционный климат на территории, которые влияют на его инвестиционную привлекательность.

Очевидно, что, не смотря на предпринимаемые шаги участниками инвестиционного процесса, на рынке ценных бумаг все еще остаются проблемы, требующие скорейшего решения. В связи с этим для повышения привлекательности и капитализации рынка ценных бумаг, на наш взгляд целесообразны следующие меры:

- допустить на первичный рынок иностранных инвесторов (нерезидентов), что позволит привлечь портфельные иностран-

ные инвестиции, тем самым способствовать увеличению капитализации рынка;

– разрешить участие на торгах всех инвестиционных посредников, имеющих лицензии Центра по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг и предоставить им право совершения операций на рынке ценных бумаг, что будет способствовать расширению круга участников торгов. Ибо привлечение капитала в экономику предприятия через рынок ценных бумаг позволит расширить возможности привлечения капитала, тем самым сделают более привлекательным фондовый рынок.

В тоже время следует принять во внимание существенно изменившиеся условия хозяйствования, которые обусловлены усилением глобализации.

В этой связи в современной экономике уровень развития фондового рынка в значительной степени обуславливает дифференциацию территории по возможностям привлечения инвестиций. Дело в том, что эмитентам территории для организации выпуска и размещения ценных бумаг необходимо, прежде всего, наличие специальной инфраструктуры. А для дальнейшего обращения этих бумаг – наличие организатора торгов в территории, либо механизма, позволяющего выносить обращение ценных бумаг территориального эмитента в торговые системы, имеющие национальное значение. Кроме того, необходимо иметь надежную систему учета и перерегистрации прав собственности на ценные бумаги, что нередко является ключевым фактором, особенно для иностранных инвесторов.

Следовательно, чем выше уровень развития собственной территориальной инфраструктуры фондового рынка, тем легче конкретному предприятию привлекать инвестиции в территории. Большое значение для потенциальных инвесторов имеет также степень регулирования и саморегулирования фондового рынка, что обеспечивает гарантии.

Для территорий, имеющих соответствующий эмитентный потенциал, формирование территориального фондового рынка является важнейшим сегментом экономического развития. Как

фактор повышения инвестиционной привлекательности территории, роль фондового рынка и банковской системы особенно значима в условиях начавшейся в Узбекистане децентрализации капитала.

Следовательно, формирование самостоятельного сегмента национального фондового рынка в территории и создание соответствующей инфраструктуры позволяет наиболее полно реализовать финансовый потенциал территории и обеспечивает стабильность его инвестиционной привлекательности.

### **РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ НОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Э. Н. Ходжаев**, профессор, заслуженный экономист  
Узбекистана; **Н. Х. Рузибаева**, преподаватель,  
Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд

В этой связи в Республике Узбекистан большое внимание уделяется реализации инвестиционных проектов, направленных на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. Касаясь этого, следует отметить, что в ведущих отраслях экономики в истекших годах (т. е. по состоянию на 01.01.2015 г.) реализовано 154 крупных объекта общей стоимостью 4,2 млрд долл. США, оснащенных высокотехнологичным оборудованием, предназначенных для организации производства легковых автомобилей «Дамас», и «Орландо» на базе ООО «Хорезмское автомобильное производственное объединение» проектной мощностью 60 тысяч автомобилей в год [1].

На 2015–2019 гг. Узбекистан сформировал перечень из 530 крупных инвестиционных проектов на сумму свыше 40 млрд долл. США [2]. Предусмотрено ускоренное развитие высокотехнологичных производств, обеспечивающих выпуск экспортно-ориентированной, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках продукции.

В перечень стартовавших в 2015 году стартовых в 2016–2019 годах инвестиционных проектов по модернизации, техническому и технологическому обновлению производства входит 317 проектов общей стоимостью 19,6 млрд долл. США. В структуре инвестиций 69,6 % приходится на новое строительство, 22,8 % – на модернизацию и реконструкцию действующих производств и 7,5 % составляют другие направления [2].

В целом в условиях глобализации, несмотря на сохраняющиеся сложные условия мирового экономического развития, наша республика безусловно обладает значительным потенциалом для развития инновационно-инвестиционных процессов, и в этом деле немалая роль принадлежит кредиту.

В Республике доля организаций, осуществляющих технологические и организационные инновации, составляет не более 15 %. Такая же картина наблюдается и по затратам в технологические инновации, в результате чего не растет доля инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме продукции отечественных компаний.

Следовательно, характер развития нашей экономики пока сложно назвать инновационным. Это обусловлено недостатком финансирования инвестиций, определяющим низкие темпы их роста (рис. 1) и, как отмечалось, несбалансированную структуру инвестиций по объектам и целям инвестирования.

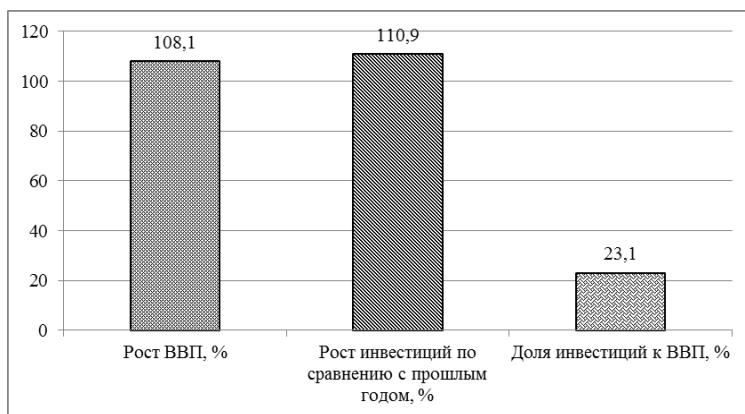


Рисунок 1 – Доля инвестиций в 2014 г. к ВВП, % [3]

Несмотря на достигнутые результаты в области экономического роста макроэкономических показателей, инновационного развития предприятий, наличие институтов, занимающихся инновационными разработками (в частности НИОКР) недостаточно для достижения представленной цели – инновационного развития предприятий. Для этого нужно создать необходимые условия не только льготной кредитной поддержки, но и финансового обеспечения со стороны корпоративных инвесторов, создать льготные налоговые условия для самофинансирования инновационных предприятий, деятельность которых зависит от внедрения нововведений в производство.

#### ***Список использованных источников***

1. Доклад Президента Республики Узбекистан И. А. Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященный основным итогам 2014 года и приоритетам социально-экономического развития на 2015 год // Правда Востока. – 19 января 2015 г. – С. 2.
2. Узбекистан в 2015 году увеличит инвестиции в основной капитал на 17 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://review.uz/index.php/novosti-main/item/2728-uzbekistan-v-2015-godu-uvelichit-investitsii-v-osnovnoy-kapit>. – Назва з екрана.
3. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.stat.uz](http://www.stat.uz). – Назва з екрана.

### **НАПРАВЛЕНИЯ УСИЛЕНИЯ ПОЗИЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ**

***И. Б. Юркова, ст. преподаватель;***

***Н. Л. Каунова, ст. преподаватель;***

***Н. А. Савостенко, ст. преподаватель,***

***УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель***

В последние годы наблюдается тенденция снижения удельного веса потребительской кооперации в товарообороте республики (удельный вес потребительской кооперации в общем объеме розничного товарооборота торговых организаций Респуб-

ки Беларусь за 2015 год составил 8,4 %, через все каналы реализации – 6,9 %). Это обусловлено не столько сокращением численности сельского населения, относительным снижением его покупательной способности, сколько развитием конкуренции не только в крупных населенных пунктах, но и в сельских поселениях. По состоянию на 1.01.2015 г. система потребительской кооперации располагает 9 109 магазинами общей торговой площадью 952,2 тыс. м<sup>2</sup>, в том числе в малых населенных пунктах сельской местности с численностью жителей менее 50 человек – более 0,3 тыс. магазинов (примерно 3,3 % от общего количества) общей торговой площадью 17,5 тыс. м<sup>2</sup> [1]. Обслуживание малых населенных пунктов, в которых отсутствует стационарная торговая сеть, осуществляется автомагазинами. Вместе с тем, показатели эффективности работы Белкоопсоюза по сравнению с аналогичными показателями по республике остаются низкими. Основная причина – высокая издержкоемкость содержания стационарных торговых предприятий в малых населенных пунктах и автомагазинов.

Помимо этого, можно выделить ряд сдерживающих факторов, которые оказывают негативное влияние на развитие системы потребительской кооперации: усиление конкуренции со стороны сетевых структур; специализация конкурентов на менее издержкоемкой деятельности; снижение численности сельского населения; более низкая покупательная способность сельского населения, то есть определенный дисбаланс в покупательской способности сельского населения и городских жителей; недостаточный объем и низкая эффективность использования инвестиций, что сдерживает создание технически и технологически современной материально-технической базы; отсутствие единой стратегии развития, недостаточно высокий уровень взаимодействия, инвестиционной привлекательности.

В соответствии с Концепцией развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы, направленной на определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения ее эффективности, укрепления конкурентных позиций на рынке, стратегическими направлениями разви-

тия торговой отрасли системы потребкооперации до 2020 года будут являться [1]:

- проведение оптимизации (сокращение) торговой сети в малых сельских населенных пунктах (с численностью жителей менее 100 человек), организация их обслуживания современными автомагазинами;

- насыщение потребительского рынка товарами преимущественно отечественных производителей, качественное улучшение структуры товарооборота за счет увеличения доли продаж непродовольственных товаров, увеличение объема продаж овощей, фруктов, рыбных продуктов, экологически чистой сельскохозяйственной продукции;

- автоматизация торговых процессов на основе построения единой информационной системы с поэтапной интеграцией в неё всей товаропроводящей сети;

- формирование единого центра закупок и продаж на основе оптово-логистического центра, включающего региональные распределительные центры (склады) на базе действующих оптовых баз, поэтапная интеграция районных торгово-распределительных складов;

- стандартизация бизнес-процессов в торговле на всех уровнях продвижения товаров;

- брендирование торговой сети, в том числе за счет расширения сети торговых объектов «Родны кут», разработки программы брендирования сети по реализации непродовольственных товаров, создание узкоспециализированных сетей;

- расширение сети специфических социально-ориентированных торговых форматов; продолжение работы по созданию и развитию торговых предприятий специфических сегментов розницы, имеющих ярко выраженное значение («Мясная лавка», «Горячий хлеб», «Дары природы», «Кооператор»);

- организация работы современных рынков;

- популяризация ярмарочной торговли;

- разработка программ лояльности покупателей, введение единой карты пайщика, действующей на всей территории рес-

публики и предоставляющей право на получение скидки во всех компьютеризированных объектах потребительской кооперации;

- внедрение категорийного менеджмента в управлении товарными ресурсами;

- расширение ассортимента и увеличение количества товаров, реализуемых под собственной маркой.

Реализация данных мер, несомненно, позволит обеспечить рост товарооборота, производительности труда, повысить культуру обслуживания, укрепит имидж потребительской кооперации и будет способствовать усилению позиций потребительской кооперации на рынке.

#### ***Список использованных источников***

1. Об утверждении Концепции развития потребительской кооперации на 2016–2020 годы : постановление Правления Белкоопсоюза, 29 февр. 2016 г. – № 47. – Минск : Белкоопсоюз, 2016. – 27 с.



## **ЧАСТИНА V. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ**

---

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО ДОЛЕ РЫНКА**

**О. Г. Бондаренко, к. э. н., доцент**

*УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель*

Показатель «доля рынка» оценивает организацию с точки зрения освоения ею рыночного потенциала, а также позволяет выявить тенденции развития целой системы. Деятельность кооперативных организаций Республики Беларусь осуществляется по 14 отраслевым направлениям и охватывает все четыре сферы рынка: производство, распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ.

Система объединяет около 700 тыс. пайщиков, обеспечивает занятостью свыше 83 тыс. человек в 2014 г. [2, с. 5]. Ее услугами пользуются 3 413,9 тыс. человек или более 36 % населения страны, в том числе все сельское население.

На 1 января 2014 г. Белорусский республиканский союз потребительских обществ объединяет около 323 юридических лица, включает 94 районных потребительских общества, 6 областных союзов потребительских обществ (С 2010 г. Гродненский ОПС переименован в Гродненское ОПО) [2].

Из 23,5 тыс. населённых пунктов, обслуживаемых потребительской кооперацией, 16,6 тысяч, или около 71 % – с численностью населения до 100 человек [2].

Торговля занимает наибольший удельный вес (около 80 %) в совокупном объеме деятельности организаций потребительской кооперации. В изменении удельного веса розничного товарооборота торговых организаций потребительской кооперации в общем объеме розничного товарооборота Республики Беларусь прослеживается развитие конкуренции. Начиная с 2010 г. он

снизился на 1,4 % (табл. 1). В настоящее время потребительской кооперацией обеспечивается 7,5 % общего розничного товарооборота республики.

**Таблица 1 – Розничный товарооборот Республики Беларусь по формам собственности в 2010–2014 гг., в процентах к итогу [1]**

	Год					Отклонение 2014 г. от 2010 г. (+/-)
	2010	2011	2012	2013	2014	
Розничный товарооборот	100	100	100	100	100	–
в том числе по формам собственности:						
государственная	11,9	11,4	10,6	9,2	8,7	–3,2
частная	83,2	82,9	83,3	78,7	78,2	–5
из нее организаций потребительской кооперации	8,9	8,9	8,4	7,6	7,5	–1,4
иностранная	4,9	5,7	6,1	12,1	13,1	8,2

Снижение удельного веса розничного товарооборота потребительской кооперации в общем розничном товарообороте Республики Беларусь вызвано следующими причинами: значительное число магазинов расположено в населенных пунктах с численностью жителей до 100 человек; торговая отрасль обслуживает около 24 % населения страны, основную долю которого составляет сельское население (доходы данной группы населения более чем на треть меньше, чем в среднем по стране); снижение численности обслуживаемого населения; недостаточный объем и низкая эффективность использования инвестиций; развитие конкуренции (по последним данным, в сельских населенных пунктах и районных центрах действуют порядка 80 тыс. индивидуальных предпринимателей); сельские магазины торгуют в основном товарами первой необходимости и социально-значимыми, уровень цен и торговые надбавки невысокие и ре-

гулируются государством; существенный отток высококвалифицированных специалистов, ушедших в частный бизнес; медленное овладение новыми методами работы, позволяющими оперативно использовать резервы и осуществлять инновационные проекты и др.

Важное место в торгово-производственной инфраструктуре потребительской кооперации занимает общественное питание. Отрасль располагает разветвленной сетью организаций. В 2014 г. количество организаций общественного питания – 2,4 тыс. единиц на 113 тысяч посадочных мест. Сельское население обслуживают 1,3 тыс. объектов общественного питания (54 % от общего количества) [2, с. 12]. Удельный вес реализации продукции общественного питания через розничную торговую сеть составляет более 11,6 %. Однако, показатель имеет тенденцию снижения на 6,8 % в 2014 г. по сравнению с 2010 г.

Доля производства потребительских товаров кооперативной промышленности в республиканских объемах производства составляет 1,8 %. Производство потребительских товаров и промышленной продукции в системе Белкоопсоюза на 1.01.2014 г. осуществляют более 219 предприятий и цехов, номенклатура выпускаемой продукции насчитывает порядка 1 000 наименований. Необходимо отметить ежегодное снижение объемов производства продукции промышленных организаций потребительской кооперации, кроме алкогольной продукции.

Таким образом, наблюдается тенденция потери присутствия на рынке отраслей потребительской кооперации Республики Беларусь, а, следовательно, и всей системы.

#### ***Список использованных источников***

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/roznichnaya-torgovlya>. – Назва з экрана.
2. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2006–2013 гг. : стат. сб. / Белкоопсоюз. – Минск : Белкоопсоюз, 2007–2014.

## ПРО СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ КООПЕРАТИВІВ

**О. В. Гаркуша, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Багаторічний вітчизняний та зарубіжний досвід кооперативного руху переконливо свідчить про те, що на ринку фінансових послуг більшості країн світу чільне місце займає кооперативний сектор. Традиційними його сегментами є кредитні та страхові кооперативи. Проте останні функціонують переважно у країнах з високим рівнем економіки. А щодо кредитних кооперативів (кредитних спілок, кредитних товариств, кооперативних банків), слід зазначити, що вони набули значного поширення на фінансовому ринку навіть тих держав, що належать до числа економічно нестабільних.

Цілком закономірним є те, що кредитна кооперація, що виникла у Німеччині у середині XIX ст., вже понад півтора століття не залишається по за увагою дослідників кооперативного руху з різних країн світу. Дослідження ідей «батьків» кредитної кооперації – Ф. В. Райффайзена та Г. Шульце-Деліча, що й відображають соціально-економічну природу кредитної кооперації не втратило своєї актуальності.

Широко відомо, що батьківщиною кредитної кооперації є Німеччина, де у середині XIX ст. були засновані кредитні товариства двох моделей: міської – Германа Шульце-Деліча та сільської – Фрідріха Вільгельма Райффайзена [1]. Коротко охарактеризуємо керівні принципи діяльності цих моделей кредитних кооперативів.

*Формування позикового капіталу.* У ощадно-позичкових товариствах моделі Г. Шульце-Деліча передбачалось формування пайового капіталу з пайових внесків членів кооперативу. Слід зазначити, що саме він був основою необхідних кредитних ресурсів (позиковим капіталом). А підхід формування пайового капіталу у сільських кредитних товариств моделі Ф. В. Райффайзена, полягав у наданні окремо взятим кредитним товариствам (на умовах солідарної відповідальності всіх членів)

державних коштів для здійснення взаємкредитування у межах отриманої суми.

*Відповідальність членів кредитного кооперативу за взяті зобов'язання.* З цього приводу позиція Г. Шульце-Деліча, і Ф. В. Райффайзена була досить жорсткими. Необмежена відповідальність була абсолютно виправданою, передусім, через приналежність названих товариств до числа фінансових установ.

*Поле членства.* Якщо Г. Шульце-Деліч передбачав широке і необмежене поле членства для міських товариств, то практично протилежну позицію займав Ф. В. Райффайзен. Він вимагав повної заборони членам одного сільського кооперативу приймати участь у діяльності інших.

*Призначення кредитів.* Г. Шульце-Деліч ввів обмеження щодо цільового використання кредиту, що може привести до збитків через наявність нерозміщених коштів (надлишку коштів). Тому у міських кредитних товариствах кредити надавалися «у надійні руки» і на виробничі, і на споживчі потреби. Зовсім інша ситуація була у кооперативах райффайзенівського типу. Держава, надаючи фінансову допомогу через товариство селянам-товаровиробникам, визначала однією з основних вимог цільове призначення коштів – на виробничі потреби.

*Терміни кредитування.* Якщо «народні банки» Г. Шульце-Деліча видавали короткотермінові позики (до одного року), то «сільські каси» Ф. В. Райффайзена – на значно довший період (на кілька років). Такі принципові підходи були зумовлені простою обставиною – термінами, на які залучалися кошти.

*Категорії позичальників та район дії кредитного кооперативу.* Позиція Г. Шульце-Деліча – це оформлення кредитів не тільки членам товариства і визначенням великого району, що має бути охоплений його діяльністю. А позиція Ф. В. Райффайзена – кредитування тільки членів і малий район дії товариства. Крім того, незначний радіус діяльності сільського кредитного кооперативу мав забезпечувати ефективність членського самоуправління.

*Можливість винагороди членам спостережної ради.* Підхід Г. Шульце-Деліча стосовно необхідності грошової винагороди названим виборним особам очевидно був зумовлений бажанням стимулювати їхню управлінську активність шляхом компенсації

витраченого часу на справи кооперативу. При цьому Ф. В. Райффайзен займав щодо даного питання принципово протилежну позицію. Обрані до спостережної ради члени товариства, як і всі інші члени-співвласники, мають бути зацікавлені у найбільш якісних фінансових послугах.

*Формування резервного капіталу.* У товариствах Райффайзена визнається головною умовою правильної їх постановки формування резервного капіталу до такого розміру, щоб з плином часу була повністю виключена необхідність у здійсненні позик на стороні. Товариства Шульце-Деліча задовольняються створенням резервного капіталу до 10 % пайового капіталу [2].

Підводячи підсумок вищесказаному, можна зробити короткий висновок про те, що кредитний кооператив має яскраво виражену соціальну-економічну природу. Він одночасно вирішує і фінансові, і соціальні проблеми населення. При цьому вся його діяльність базується на демократичних принципах, найбільш повне дотримання яких є запорукою успішної реалізації основних завдань як окремо взятого кооперативу, так і кредитної кооперації у цілому.

#### *Список використаних джерел*

1. Бородаеский С. В. Сельскохозяйственные кооперации в Германии / С. В. Бородаеский. – Санкт-Петербург: Отделение Комитета о Сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах, 1908. – 117 с.
2. Пантелеймоненко А. О. Становлення кооперації в українському селі: історико-економічні аспекти : монографія / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2006. – 227 с.

### **ЕНЕРГЕТИЧНА КООПЕРАЦІЯ: ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ В УКРАЇНСЬКІЙ ПРАКТИЦІ**

**В. В. Герасименко, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Розвиток сучасної світової економіки безпосередньо залежить від темпів зростання виробництва енергії у кожній окремо

взятій країні. Проте, на сьогоднішній день людство потребує все більше енергії, отримати яку за рахунок невідновлюваних джерел у недалекому майбутньому буде важко чи взагалі неможливо, оскільки з кожним роком потреби у використанні енергії зростають.

У зв'язку з цим особливої уваги заслуговують енергетичні кооперативи, які набули широкого розвитку у провідних країнах світу. Вони створюються з метою охорони навколишнього природного середовища, вирішують проблеми утилізації відходів, розробляють нові джерела енергії, форми енергозабезпечення та енергозбереження. Враховуючи той факт, що проблема енергоресурсів у сучасних умовах носить інтернаціональний характер, досвід кооперативного енергозабезпечення населення має неабияке міжнародне значення і, звичайно, важливий для України.

У результаті аналізу змісту вітчизняних публікацій щодо узагальнення такого досвіду встановлено, що він ще не знайшов належного відображення в економічній літературі. При цьому окремі праці українських учених таких, як А. О. Пантелеймоненко [1], Т. І. Грицюк [2], О. Л. Легошина [3], В. М. Пришляк, Н. В. Пришляк [4], Л. В. Ткаченко [5] лише побічно торкаються теми розвитку енергетичної кооперації у країнах світу і вказують на важливості енергетичної кооперації для України.

Кооперативний рух щодо використання відновлювальних джерел енергії охопив всю Європу. Люди різних країн Євро-союзу, об'єднавшись в кооперативи, підтримують одне одного, розробляють нові проекти, відмовляються від викопного палива. Досить сказати, що зараз 45 кооперативів успішно працюють над 18-ма варіантами альтернативного енергопостачання. В Барселоні, Турині і Штутгарті ведуть розрахунки того, скільки вуглеводневого палива можна зекономити за допомогою впровадження сонячної, вітрової та біологічної енергії. Мешканці чеського промислового містечка Злина взяли курс на використання сонячної енергії та біогазу. Члени кооперативу впевнені, що це дасть їм можливість зменшити споживання традиційного палива на 30 %. На основі принципу кооперації працюють дрібні споживачі електроенергії в Амстердамі. В районі Нью-Вест, старі

будинки переведені на екологічно чисті джерела енергії, завдяки чому повітря стало чистішим майже на 40 %. У Лондоні в районі Саутурк встановлені вітряки прямо на дахах, а з відходів органіки виробляють біогаз. Подібних прикладів колективного використання альтернативних джерел енергії можна привести тисячі. Кооперативи, відомі своєю діяльністю сотню років тому, отримали нове дихання.

Хрестоматійним є досвід Німеччини щодо створення та розвитку енергетичних кооперативів. Так, за дослідженнями А. О. Пантелеймоненка значного поширення енергетичні кооперативи набули у Німеччині ще наприкінці XIX ст. Їхнім основним завданням було вироблення і розподіл електроенергії у сільській місцевості. А вже на початку XXI ст., відбувається суттєвий прогрес та спостерігається стрімка динаміка зростання їхньої кількості.

Для кращого уявлення про енергетичні кооперативи Німеччини наведемо загальні дані про окремі з них. Так, яскравим прикладом енергетичної самопомогі населення є німецький кооператив «Energie-Genossenschaft Haiger eG i.G.», (м. Хайгер, 19,5 тис. жителів, земля Гессен). Його члени започаткували організацію, що у продовж кількох років успішно функціонує, забезпечуючи домогосподарства екологічно чистою електроенергією. При їх потребі в 32 млн кВт год на рік, кооператив виробляє за допомогою власних сонячних, вітряних і теплових електростанцій 41 млн кВт год, тобто на 18 % більше необхідної, що свідчить про його потенціал щодо залучення нових членів.

Привертає увагу й енергетичний кооператив «Energiegesellschaft eG». Його було створено у червні 2009 р. за ініціативою 64 жителів містечка Люнен, що знаходиться неподалік від Монстера (Північний Рейн-Вестфалія). Засновники кооперативу вирішили спершу «підкорити енергію сонця», хоча статутом передбачено й використання інших джерел. Членських внесків вистачило на покриття 40 % витрат «кооперативного проекту». Іншу частину фінансування здійснили за рахунок взятого кредиту. Проте уже у найближчій перспективі від кооперативу заплановано отримувати 24–30 тис. кВт годин електро-



енергії на рік. Цього обсягу достатньо для повного переведення на автономне енергозабезпечення 8–10 середніх домогосподарств. При цьому слід зауважити, що сонячні батареї кооперативу можуть виробляти електроенергію навіть при слабкому освітленні [1].

Інший, з числа успішних, кооператив «Energiegenossenschaft Nord eG» (земля Мекленбург-Передня Померанія) був заснований 25 січня 2011 року. На відміну від багатьох інших енергетичних кооперативів Німеччини він передбачає «просування інтересів виключно своїх членів». Зокрема, «Energiegenossenschaft Nord eG» має на меті виробництво і розподіл електроенергії між членами, їх консультування з питань енергетики та налагодження виробництва синтетичного дизельного палива з біоматеріалів, таких як соломка, скошені трави та деревина. На даний час кооператив використовує сонячні модулі, розраховані на експлуатацію (з гарантією) протягом терміну не меншого, ніж двадцять років. Вартість енергоустановок та іншого обладнання складає близько 1 млн євро.

Наведені вище факти свідчать про успішний розвиток німецьких енергетичних кооперативів. Підкреслюючи значення енергетичних кооперативів, федеральний міністр Німеччини з питань навколишнього середовища, охорони природи та безпеки ядерних реакторів, доктор Норберт Рьоттген зазначив, що їх створення відповідає не тільки економічним інтересам населення та муніципалітетів, воно також сприяє збереженню довкілля [2].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що для України, територія якої має різні географічні і кліматичні умови, кооперативний досвід Німеччини у галузі енергозабезпечення може бути корисним при вирішенні цілого комплексу проблем, пов'язаних із задоволенням потреб населення електроенергією за ціною на рівні собівартості.

Проте, започаткування і подальший розвиток енергетичної кооперації в Україні стануть можливими лише за умови підготовки і реалізації комплексної державної програми, що поєднуватиме широку пропаганду таких кооперативів (передусім роз'яснення переваг для населення), методичну і фінансову під-

тримку ініціативних груп, розробку механізму залучення заощаджень населення для реалізації кооперативних проектів енергозабезпечення та професійний супровід енергетичних кооперативів.

Європейські тенденції впровадження відновлювальних джерел енергії передбачають, що з 2020 року вже 20 % енергії буде вироблятися з цих джерел.

Упровадження нових енергетичних технологій вимагає значних коштів, передбачає відведення нових земельних ділянок для встановлення відповідного обладнання. Цими питаннями займаються потужні фірми, котрі мають достатні фінансові ресурси або можуть їх залучити під свої гарантії.

В сільській місцевості, при відсутності фінансування, можна скористатися перевіреним історією способом діяльності – кооперативним рухом. Цінним елементом, в цьому випадку, є наявність прав на землю у членів громади, котрі можуть стати співвласниками електрогенеруючих кооперативів, працюючих на відновлювальній енергії. Спільними зусиллями можна здійснити і фінансування проектів будівництва своїх електростанцій, котрі використовують біомасу, вітер чи сонце.

#### *Список використаних джерел*

1. Пантелеймоненко А. О. Перспективність поширення в Україні західноєвропейського досвіду кооперативного енергопостачання / А. О. Пантелеймоненко // Збірник наукових статей учасників четвертої Всеукраїнської науково-практичної конференції [«Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації»], (12 травня 2011 р.). – Полтава : Скайтек, 2011. – С. 40–43.
2. Пантелеймоненко А. О. Енергетичні кооперативи: досвід Німеччини [Електронний ресурс] / А. О. Пантелеймоненко, Т. І. Грицюк – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/36.pdf>. – Назва з екрана.
3. Легошина О. Л. Сутність понять «кооперація» та «кооперативи споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/522>. – Назва з екрана.
4. Пришляк В. М. Інноваційні технології виробництва та особливості використання біопалив у Франції [Електронний ресурс] / В. М. При-

шляк, Н. В. Пришляк. – С. 68–73. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/znpicb/2011\\_12/09-68.PDF](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/znpicb/2011_12/09-68.PDF). – Назва з екрана.

5. Ткаченко Л. В. Тенденції видобутку та використання паливно-енергетичних ресурсів та перспективи розвитку українського ринку послуг кооперативів з енергозбереження / Л. В. Ткаченко, Т. І. Грицюк // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту: Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 102–112.

## **РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ**

**С. В. Грошев, аспірант**

*Харківський національний аграрний університет  
ім. В. В. Докучаєва, м. Харків*

Однією з ефективних форм господарювання на селі, важливим засобом вирішення продовольчих, економічних і соціальних проблем суспільства і сільських територій зокрема є фермерські господарства. Та професійні знання і досвід фермерів швидко застарівають. Навіть універсально підготовленому фермеру стає дедалі складніше бути фахівцем у всіх сферах – від агротехніки до збуту і фінансового управління. Він змушений звертатися за консультацією до експертів.

Одноосібне ведення сільськогосподарського виробництва, за незначним винятком, не забезпечує високої його ефективності, тому виникає потреба об'єднати зусилля для продуктивної діяльності, тобто скооперуватися. Сільськогосподарське фермерське кооперування виконує досить важливу економічну функцію, об'єднуючи товаровиробників в напрямі підвищення ефективності використання належного їм ресурсного потенціалу.

Кооперування фермерських господарств – це процес залучення приватних господарств у різні форми кооперативів, які є добровільною організацією громадян для суспільного ведення господарської та інших видів діяльності, які працюють за відповідними принципами.

Для кожного конкретного об'єднання фермерських господарств не має великого резону створювати якусь постійну раз і назавжди завершену модель виробництва, так як і неможливо визначити на певний момент точну кількість тих чи інших типів об'єднань. В умовах ринку їх структура буде неодмінно відчувати зміни, тому мова повинна йти лише про найбільш пріоритетні напрями розвитку виробництва, створення так званих базових моделей галузевого поєднання господарств [1].

Але в будь-якому випадку б для досягнення намічених цілей об'єднання фермерських господарств повинно правильно обрати виробничий профіль і розмір господарства, створити для нього раціональну виробничу інфраструктуру і соціальну базу, визначити найбільш доцільні шляхи реалізації і переробки продукції, розвиток кооперації з підприємствами системи АПК і багато іншого.

Сільськогосподарська кооперація існує у всіх розвинутих країнах, але найбільші масштаби вона набула в країнах Північної Європи, Нідерландах, Данії, Норвегії, Фінляндії, Швеції, де практично кожен фермер є членом двох і більше кооперативів.

При цьому спостерігається тенденція: чим менше середній розмір ферми, тим більше кооперативів інфраструктурного обслуговування в розрахунку на одну ферму. Це зумовлено, насамперед, обмеженими можливостями виробничого обслуговування фермерських господарств невеликих розмірів.

Основними перевагами об'єднання фермерських господарств у кооперативи є наступні:

- окреме фермерське господарство не в змозі впливати на рівень цін як закупівлі, так і реалізації виробленої продукції переробним підприємствам. Об'єднання фермерських господарств має переваги при укладанні договорів на закупівлю сировини та реалізацію власної виробленої продукції;

- значна перевага кооперативних об'єднань полягає у можливості обміну досвідом між фермерськими господарствами щодо ефективності ведення сільськогосподарської діяльності, а також бажання працювати як частина об'єднання, групи, а не самотійно;

– за рахунок об'єднання зусиль фермерських господарств у єдиній організації, а також існування переваг щодо закупівлі сировини та реалізації продукції зростає рівень дохідності виробництва, а одержаний при цьому прибуток розподіляється рівномірно між кожним учасником кооперативу;

– об'єднані фермерські господарства економічно більш захищені щодо змін ринкової кон'юнктури на певний вид продукції, що стимулює її виробництво і дозволяє розробляти довгострокові стратегічні плани розвитку як кожного фермерського господарства зокрема, так і всього кооперативу загалом;

– одноосібне фермерське господарство не володіє потужним фінансовим ресурсом для швидкого нарощування матеріально-технічної і ресурсної бази. Об'єднавшись у кооперативи, фермерські господарства мають можливість нарощувати виробництво за рахунок одержання кредиту на власний розвиток, а також за рахунок можливості використання засобів виробництва, орендованих у інших членів кооперативу;

– офіційно зареєстровані кооперативні об'єднання при умові виконання вимог законодавства мають можливість одержання фінансової допомоги як з державного бюджету [2].

Головною метою кооперації є допомога фермерським господарствам у розвитку їх кономіки та підвищення ефективності.

В умовах ринкової економіки сільськогосподарська кооперація є складним соціально-економічним механізмом, діяльність якого охоплює не тільки одержання сільськогосподарської продукції, але і її збереження, переробку, реалізацію, а також матеріально-технічне забезпечення, кредитне й сервісне обслуговування.

#### *Список використаних джерел*

1. Гриценко М. П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання / М. П. Гриценко, М. Й. Малік, В. А. Пулім // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51–58.
2. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2013–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.coop-union.org.ua/?page\\_id=1063](http://www.coop-union.org.ua/?page_id=1063). – Назва з екрана. – С. 14.

## ПРО РОЛЬ ДУХОВЕНСТВА У СТАНОВЛЕННІ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ

**А. О. Пантелеймоненко**, д. е. н., професор;

**Г. П. Пономарьов**, аспірант

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Цілком закономірно, що кооперативний рух на всіх етапах свого розвитку отримував значну підтримку з боку кращих представників інтелігенції до яких цілком справедливо можна віднести духовенство. Священники різного рангу допомагали церковним громадам організувати кооперативи для підвищення рівня життя пересічних парафіян. Такі факти мали місце ще з кінця XVIII ст., коли в Англії з'явилися перші спроби кооперування селян. Тут були створені млини та хлібопекарні на кооперативних засадах [5, с. 11]. Російський дослідник кооперативного руху І. Х. Озеров, на початку XX ст., з цього приводу зазначав: «Англійське духовенство, яке потім відіграло велику роль в історії споживчих товариств, культивувало, так би мовити, цю ідею серед народу, надавало їй плоть і кров, наочно показувало переваги споживчої крамниці та значною мірою сприяло поширенню її ідеї» [5, с. 11]. І пізніше, в середині XIX ст., були непоодинокі випадки, коли священники пропагували ідею кооперативної самодопомоги та всіляко сприяли створенню кооперативів різних видів [5, с. 24].

На межі XIX–XX ст. духовенство у багатьох країнах Європи вбачало в розвитку кооперативного руху один із реальних шляхів еволюційних перетворень у суспільстві [4, с. 11]. В окремих випадках воно допомагало населенню організовувати кооперативи, щоб не допустити впливу на робітників і селян політичних партій радикального спрямування через створені ними кооперативи. У такий спосіб радикали втягувалися пересічних громадян у сферу політичної боротьби. Яскравим прикладом країни, де мало місце перенесення політичної боротьби у середовище міського кооперативного руху є Бельгія.

Проте, й у цій країні були кооперативи, що організовувались при активному сприянні духовенства з метою економічної допомоги населенню. Передусім це стосується сільських жителів. Типовою для кооперативів, що діяли у середовищі селян була діяльність «Кооперативного товариства Святої Маргарити» (м. Енел, Бельгія). Згідно статуту названого кооперативу його членом могла бути особа, яка «визнає католицьку релігію, сім'ю та власність необхідними основами суспільства й узгоджує свою поведінку з цими принципами» [4, с. 31]. В Італії на початку ХХ ст. за допомогою католицьких священників парафіяни створювали численні кооперативні каси, що входили до кредитно-кооперативної системи, яку репрезентувала Національна федерація італійських сільських кас [7, с. 48].

На підросійській території України активною підтримка населення (переважно селян) з боку священників стала з 1907 року. У цей час Синод скасував заборону духовним особам брати участь у діяльності кооперативних організацій. З 1910 р. консисторії почали циркулярно закликати духовенство до розвитку кооперативного руху. З цією метою видавалися зразкові статuti кооперативів різних видів, популярні брошури з питань організації та ведення «спілкової справи» [2, с. 49]. Найактивнішими у становленні кооперативного руху за участі духовенства Наддніпрянської України стали Чернігівщина, Полтавщина та Київщина, а на території Правобережжя – Поділля й Волинь [2, с. 49]. Так, у Полтавській губ. станом на 1912 рік 25 осіб (понад 10 % від їх загальної кількості) голів правлінь сільськогосподарських асоціацій були священниками [3, с. 37].

Не менш активним у справі утвердження кооперативного руху було духовенство українських земель, що входили до складу Австро-Угорщини. Порятунком для більшості українських селян вважав кооперацію Митрополит Галицький – Андрей Шептицький. Цей широковідомий релігійний діяч неодноразово закликав селян Галичини до об'єднання в кооперативи. Він, зокрема, зазначав: «Лучіться разом, заводіть по ваших селах крамниці християнські, шпихлярі громадські і всякі інші позиточні установи» [1, с. 391]. Ці заклики не залишали осторонь «коопе-

ративного будівництва» і широке коло місцевих священиків. Вони засновували осередки Товариства «Сільський Господар», допомагали створювати при читальнях Товариства «Просвіта» громадські склади для зерна та Народні доми – кооперативи змішаного типу, які, крім кредитування селян, займалися поставально-збутовою і виробничою діяльністю.

Численні джерела переконливо свідчать про те, що греко-католицькі священики стояли біля витоків всіх видів кооперації: кредитної, сільськогосподарської та споживчої. Із їхнього середовища вийшли відомі кооператори такі, як С. Качала, Д. Тянякевич, Т. Цегельський, Т. Войнаровський, С. Городецький, О. Нижанківський, С. Борачок, Т. Дуткевич та багато інших [6, с. 162]. Завдяки активній діяльності духовенства у всіх ланках кооперативних організацій, кооперативний рух на початку ХХ ст., перетворився на потужну економічну силу.

#### *Список використаних джерел*

1. Августин Р. Р. Економічний персоналізм митрополита Андрея Шептицького [Текст] / Р. Р. Августин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 385–393.
2. Ковальчук Т. В. Роль православного духовенства у розвитку кооперативного руху Наддніпрянської України (1905–1917 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2015/1052-1421230203.pdf>. – Назва з екрана.
3. Малорайонные сельскохозяйственные общества Полтавской губернии [под ред. Соколовского Ю. Ю.] – Полтава, 1914. – С. 37.
4. Оберучев К. Католические кооперативы Бельгии / К. Оберучев // Вестник кооперации. – 1914. – Кн. 3. – С. 25–32.
5. Озеров И. Х. Общества потребителей. Исторический очерк их развития в Западной Европе, Америке и России / И. Х. Озеров. – 2-е изд., доп. и исправл. – Санкт-Петербург: «Народная польза», 1900. – 396 с.
6. Рудянин І. П. Українська греко-католицька церква в Східній Галичині: громадсько-політична, культурно-просвітницька та господарська діяльність (середина ХІХ – початок ХХ століття) [Текст]: дис. ... канд. іст. наук: 07.00.01 / Іван Петрович Рудянин; Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2012. – 196 с.
7. Христиан Г. Итальянская кооперация в 1913 году / Г. Христиан // Вестник кооперации. – 1914. – Кн. 8. – С. 46–59.



## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ БЕЛАРУСИ**

**О. В. Пигунова**, к. э. н., доцент

*УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель*

Проведенный автором анализ основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Беларуси и официальной статистики республики позволили выделить следующие основные тенденции развития розничной торговой сети потребительской кооперации:

Потребительская кооперация Республики Беларусь из всех кооперативных организаций бывшего СССР меньше всего утратила свои позиции на ранее занимаемом сегменте, сохранив при этом социальную направленность деятельности. Торговая отрасль неизменно остается структурообразующей отраслью системы, ее доля на потребительском рынке составляет около 9 процентов. Однако отрасль встречает сильнейшее конкурентное давление со стороны сетевых структур, имеющих выверенную стратегию своего развития и использующих самые современные технологии управления как людскими, так и материальными и информационными ресурсами.

Розничная торговая сеть потребительской кооперации остается самой крупной в стране по количеству магазинов. Вместе с тем, необходим скорейший переход от количественных оценок развития системы к качественным. В первую очередь это касается создания сетевых объединений розничной торговли, основанных на системной автоматизации и логистике.

Доля розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Беларуси, расположенных в сельских населенных пунктах хотя и снижается, но остается значительной – 36,5 процентов. Содержание стационарных объектов системы в малонаселенных пунктах является убыточным.

Развитие торговой отрасли осуществляется по нескольким направлениям. Это – строительство новых объектов, модернизация и реконструкция уже имеющихся (с оснащением их совре-

менным технологическим оборудованием и компьютерными системами для учета товародвижения), плюс приобретение современных автомагазинов – для обслуживания сельского населения.

С 2011 года наметилась тенденция снижения удельного веса непродовольственных товаров в структуре розничного товарооборота системы. С экономической точки зрения, данная тенденция связана как с потерями розничного товарооборота, так и доходов торговых организаций. За анализируемый период, несмотря на сокращение численности розничных торговых объектов на 11,3 процента (или на 1 200 единиц) средний размер магазина по торговой площади существенно не изменился ( $102 \text{ м}^2$  – 2014 г.), его увеличение составило  $7,68 \text{ м}^2$  или 8,1 процента. Это свидетельствует о том, что в системе преобладают малые и средние по торговой площади объекты торговли, которые не интегрированы в сети [2, 3, 4].

В потребительской кооперации на 01.01.2015 г. функционирует 3 интернет-магазина. Однако, в системе не выработана общая стратегия развития интернет-магазинов. Необходима разработка на уровне Белкоопсоюза стандарта интернет-магазина, предполагающего формирование его интернет-платформы, бизнес-процессов (в том числе стандартов обслуживания), логистики (в том числе – схем товародвижения и движения финансовых потоков) и кадрового обеспечения. Разработанный стандарт позволит эффективно внедрять данную форму продаж.

В системе потребительской кооперации ощущается дефицит квалифицированных управленческих кадров в связи с низкой мотивацией к высокоэффективному труду и, соответственно высокой текучестью квалифицированных кадров. Также для системы потребительской кооперации характерна проблема организационной культуры, что не создает благоприятного климата для закрепления высококвалифицированных и перспективных кадров.

Для стабилизации доли рынка и последующего развития торговой отрасли необходима системная подготовка управленческих кадров на уровне магистратуры из числа наиболее перспективных практиков торговли под конкретный заказ системы по

специально разработанным магистерским программам. Объективно правильными с точки зрения как теории, так и международной практики, является назначения на руководящие должности в торговле специалистов, имеющих актуальные знания и опыт в области коммерции и логистики, то есть управления основными бизнес-процессами, в том числе – технологическими.

#### ***Список использованных источников***

1. Пигунова О. В. Предпосылки использования стратегического подхода в управлении предприятиями торговли. Экономика. Управление. Право / О. В. Пигунова // Научно-практический журнал. – Минск : Минский институт управления, 2003. – № 1. – С. 31–33.
2. Пигунова О. В. Использование стратегического подхода к управлению коммерческой деятельностью предприятий торговли потребительской кооперацией. Потребительская кооперация / О. В. Пигунова // Научно-практический журнал – Гомель : БГЭУ ПК, 2003. – № 1 (1). – С. 38–42.
3. Пигунова О. В. Изменение стратегии потребительской кооперации Беларуси в условиях глобализации рынка ритейла и её влияние на национальную экономику и систему потребительской кооперации / О. В. Пигунова // Современные проблемы развивающегося общества: вопросы экономики, права, экологии: (сборник научных статей). – Москва : МОИУ, 2013. – С. 85–90.

### **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***Д. Б. Сахарова, к. э. н., доцент***

***УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель***

Реалии начала XXI в., кризисные явления не только в национальных экономиках, но и в глобальном масштабе остро ставят вопрос о выживаемости потребительской кооперации, сохранении ее как фактора экономической и социальной стабильности, устойчивого развития. Для усиления конкурентных преимуществ потребительской кооперации, необходимо определить и реализовать следующие приоритеты её деятельности:

Укрепление позиций потребительской кооперации в экономике. Ее сохранение как особого экономического и социального института невозможно без приверженности к ее основополагающим принципам и ценностям. Широко распространенное в 1990-е гг. в среде кооператоров мнение о том, что потребительская кооперация устарела и не в состоянии противостоять конкуренции, выстоять в новых условиях на практике, привело к утрате ею былых позиций на потребительском рынке. Для возрождения былого влияния потребкооперации необходимо восстановить в ней демократические начала, вернуть доверие рядовых пайщиков.

Реанимация реальной активности потребительских обществ, что требует повышения роли института пайщиков. Пайщик является законодателем (утверждение устава, формирование структуры управления, назначение на должности), носителем демократических начал (выборы, контроль, периодическая отчетность должностных лиц), экономической основой (паевые взносы, покупка товаров, поставка сельскохозяйственной продукции и различного сырья) потребительского общества. От имени пайщиков избранные органы управления представляют интересы кооперации во властных структурах, добиваются государственной поддержки, принятия соответствующих законодательных актов. Демократические принципы кооперации превратились в чистую формальность, поэтому пайщики утрачивают интерес к деятельности своего потребительского кооператива, а избранные ими руководители отдаляются от них, не считаются с их мнениями. Возрождение экономики потребительской кооперации целесообразно начинать «снизу», включать в этот процесс как можно более широкие массы членов-пайщиков.

Устранение неготовности значительной части кадрового потенциала к работе в условиях постоянно меняющегося рынка. Экономические реформы потребовали изменения структуры трудовых ресурсов, изменилась потребность в специалистах. Сегодня востребованы не просто «люди с дипломами», а высококвалифицированные менеджеры, экономисты, юристы, финансисты, бухгалтеры. Нужны работники, лично заинтересованные в реформировании потребительской кооперации, обладающие

коммерческими способностями. Необходимо признать решающую роль кадрового потенциала по сравнению с другими факторами. Особое внимание надо уделять вопросам профессиональной подготовки и переподготовки, аттестации и созданию эффективного кадрового резерва. Это распространяется и на представителей массовых профессий: заведующего магазином, продавца, повара, заготовителя.

Решение проблемы финансового менеджмента. Результаты работы многочисленных коллективов зачастую сводятся на нет ошибками в учетно-финансовой политике. Восстановление и приумножение кооперативного капитала. Важной проблемой в условиях рынка становится расширение собственных средств потребительской кооперации. Умение находить деньги и ускорять их оборот решает многие проблемы. Эффективное управление оборотным капиталом – залог повышения рентабельности кооперативных предприятий и организаций. Ускорение оборачиваемости средств, вложенных в запасы, приводит к значительному сокращению расходов торговли, уменьшает потребность в кредитах, позволяет сокращать издержки. Внедрение системы антикризисного управления с учетом отечественных и зарубежных наработок, что вызвано сокращением доходов пайщиков, ростом явной и скрытой безработицы.

Таким образом, ядром стратегии потребительской кооперации в новом столетии является эффективное сочетание традиционных, оправдавших себя организационных, экономических, правовых и идеологических основ кооперативного движения с нововведениями, обусловленными требованиями современной эпохи.

## **ОСНОВНІ ЗАСОБИ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМУНІКАЦІЙ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**А. В. Старик, аспірант**

*Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі», м. Полтава*

Туристична галузь в Україні останнє десятиріччя досить інтенсивно розвивається, що викликало появу великої кількості

конкурентів та зумовило необхідність швидко реагувати на зміни, що відбуваються на туристичному ринку і постійно вдосконалювати власні конкурентні переваги, зокрема спираючись на маркетингову політику комунікацій, що є основою діяльності будь-якого туристичного підприємства. Туристичні послуги, які на відміну від традиційних товарів не мають матеріальної форми, постійного якості, потребують пріоритетного розвитку таких засобів маркетингової комунікації, як реклама, особистий збут, пропаганда, стимулювання збуту.

Проблематикою маркетингових комунікацій в діяльності підприємств займалися як зарубіжні, так і вітчизняні автори. Серед них У. Уеллс, Дж. Бернет, С. Моріарті, Дж. Р. Россітер, Л. Персі, Ф. Котлер, Ч. Сендидж, Дж. М. Лэйхифф, Дж. М. Пенроуз, Г. Л. Багієв, В. М. Тарасевич, Х. Анн, Д. Доті, Є. Голубкова, О. Феофанов, А. Зверінцев, А. П. Дурович та багато інших. Дане питання залишається актуальним і науковцями розробляються різні підходи до застосування маркетингових комунікацій та механізм їх впровадження саме в туристичний бізнес.

Маркетингова політика комунікацій – комплекс заходів, які використовує підприємство для інформування, переконання, нагадування та формування поглядів споживача на товар (послугу) та імідж підприємства [4]. Комунікаційна політика – це сукупність заходів і стратегій, які покликані забезпечити ефективну дію як на господарюючих суб'єктів, так і на економічних агентів. Комплекс маркетингових комунікацій, який також називають комплексом стимулювання, складається із чотирьох основних засобів впливу: реклама, стимулювання збуту, пропаганда й особистий продаж [2].

Реклама – будь-яка платна форма неособистого подання і просування ідей, товарів чи послуг від відомого імені [2]. Реклама в туризмі має характерні риси, які визначаються специфікою галузі і її товару – туристичних послуг. Ця відмінність полягає в тому, що туристична реклама несе велику відповідальність за правдивість і точність повідомлень, які просуваються за її допомогою; послуги, які, на відміну від традиційних товарів, не мають постійної якості, смаку, корисності, вимагають пріоритет-

ного розвитку таких функцій реклами, як інформативність і пропаганда; специфіка туристичних послуг передбачає необхідність використання наочних засобів, які більш повно відображають об'єкти туристичного інтересу; реклама є постійним супутником туризму і обслуговує людей не тільки до, але й під час, і після подорожі, що покладає на неї особливу відповідальність [1].

Стимулювання збуту – короточасні спонукальні заходи заохочення купівлі чи продажу, товару чи послуги [2]. В туризмі, зокрема, до стимулювання збуту відносять додаткові знижки, надання додаткових послуг або бонусів за активний продаж певних напрямків, готелів або країн. Цей вид маркетингової комунікації має швидкий ефект, але носить короточасний характер.

Пропаганда – неособисте і неоплачуване стимулювання попиту на товар, послугу чи організацію шляхом поширення комерційно важливої інформації чи доброзичливого представлення в засобах інформації [2]. Комерційна пропаганда може розглядатися як складова частина сфери діяльності організацій, яка отримала назву «паблік рілейшнз». Цей процес найменш підконтрольний керівництву туристичних підприємств, тому може давати як позитивні, так і негативні результати, що можуть бути опубліковані недобросовісними конкурентами.

Особистий продаж – усне представлення товару в ході бесіди з одним чи декількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу [2]. Під особистим продажем розуміють безпосередній контакт представника туристичної фірми з потенційними покупцями з метою представлення туристичного продукту і здійснення продажу. Саме результат особистих продажів найчастіше вирішує чи придбає клієнт туристичний продукт тієї чи іншої компанії та чи звернеться до її послуг знову.

Всі засоби маркетингових комунікацій тісно пов'язані між собою і мають спільну мету – прискорити просування товарів на цільових ринках, спонукати покупців до активних дій.

Таким чином, успішне функціонування і розвиток туристичного підприємства не можливий без використання засобів впливу комплексу стимулювання співробітників та клієнтів. Задля отримання максимального ефекту доцільно поєднувати основні

засоби маркетингової політики комунікацій, адже, комунікації – це основний інструмент зв'язку туристичних підприємств з іншою стороною.

#### ***Список використаних джерел***

1. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навч. посіб. / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
2. Лаврова Ю. В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті : конспект лекцій [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. В. Лаврова. – Харків : Вид-во ХНАДУ, 2012 – 227 с.
3. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій / Т. І. Лук'янець. – Київ : Видавництво КНЕУ, 2010. – 275 с.
4. Чеботар С. І. Маркетинг : навч. посіб. / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна. – Київ : Наш час, 2007. – 504 с.



## ЗМІСТ

### **ЧАСТИНА І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ..... 3**

*Айнабек К. С.* Теоретико-методологические аспекты институционального определения развития формального и неформального секторов экономики ..... 3

*Власенко В. А.* Інструментальні підходи до розробки стратегії розвитку соціально-економічних систем в умовах трансформаційних змін національної економіки ..... 5

*Гуторов О. І., Галкіна І. В.* Роль та значення інвестиційно-інноваційної стратегії у системі стратегічного набору розвитку підприємства ..... 9

*Дзевєріна К. С.* Вплив інституційного середовища на інвестиційний клімат в Україні ..... 11

*Заворотній С. І.* Інвестиційні аспекти економічної безпеки національної економіки ..... 14

*Кириченко Л. М.* Інституційні перетворення як важливий чинник впливу на конкурентоспроможність торговельних підприємств ..... 16

*Краус Н. М.* Інституціональні детермінанти та фактори становлення економіки інноваційного типу в умовах динамічних глобальних перетворень ..... 19

*Манжура О. В.* Інституційні координати класифікації кооперативів у національній економіці ..... 23

*Ніколенко С. С., Кушнір Л. Л.* Формування методологічних засад першої теоретичної концепції національної економіки ..... 26

*Онищенко Л. І.* Сутність корпоративних торговельних мереж з точки зору законодавства України ..... 29

*Онiпко Т. А.* Переваги інноваційних кластерів для національної економіки ..... 31

<i>Павленко Н. В.</i> Екстрактивні інститути в економічній системі України .....	34
<i>Павлов К. В.</i> Патоинституты, патоинституционализм и модернизация российской экономики.....	37
<i>Палагута С. С.</i> Інформація та комунікація в управлінні підприємств і організацій .....	41
<i>Тітенко Л. В.</i> Демократичні перспективи нового українського капіталізму у світлі положень ліберальної ідеї .....	43
<i>Стеценко В. В.</i> Теоретичні аспекти розвитку соціально-економічних систем України.....	46
<i>Шаповалов В. О.</i> Інституційна економіка та предмет її дослідження .....	49
<i>Яловега Н. І.</i> Забезпечення інноваційності в прийнятті управлінських рішень .....	52
<i>Яріш О. В., Ганущак М. С.</i> Напрями удосконалення механізму регулювання фондового ринку України .....	55

## **ЧАСТИНА II. ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... 58**

<i>Ахмедова А. Т., Зубайдуллаєв Ф. Ф.</i> Инновационное развитие конкурентоспособной экономики в условиях глобализации.....	58
<i>Бодня Т. О.</i> Зайнятість людських ресурсів: глобалізаційні процеси.....	60
<i>Ковальов Є. В.</i> Умови ефективного входження національної економіки в глобальне середовище .....	63
<i>Ніколенко С. С., Кушнір Л. Л.</i> Тенденції розвитку світового господарства та їх вплив на економіку України.....	66

<i>Педченко Н. С., Рожденко О. А., Коваленко І. О.</i> Запровадження новітніх інструментів колективного фінансування підприємств і організацій споживчої кооперації .....	69
<i>Помилушко Є. О.</i> Регулювання інноваційного розвитку національної економіки України засобами амортизаційної політики.....	72
<i>Хусанов Б. Ш.</i> Проблемы обеспечения безопасности населения от социальных рисков в условиях глобализации .....	74
<i>Шиян Н. І.</i> Окремі аспекти стратегії розвитку галузі скотарства України.....	77

### **ЧАСТИНА ІІІ. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ..... 81**

<i>Баймуратов У., Алиева С.</i> Умеренность в потреблении экономических благ в условиях глобализации.....	81
<i>Бык В. Ф., Стус А. Е.</i> Логистический сервис – как фактор повышения конкурентоспособности организации .....	84
<i>Касымова Ф. Х., Латипова Ш. М.</i> Повышение роли информационного анализа оценки инвестиционной привлекательности: современный аспект .....	86
<i>Костючик С. В., Герасимчук Л. В.</i> Напрями підвищення інвестиційної активності Львівської області .....	89
<i>Маркова Е. А.</i> Развитие пивной отрасли в экономике Украины.....	92
<i>Ніколенко С. С., Кушнір Л. Л.</i> Проблема вибору регіонального інтеграційного угруповання для України.....	95
<i>Расулов З. Ж.</i> Управление процессом формирования денежных и финансовых пропорций в условиях глобализации.....	101

<i>Самсонов В. В.</i> Зв'язок глобалізації та логістики у світовій економіці.....	104
<i>Ходжимамедов А. А., Усмонов П. Ш.</i> Активизация инвестиционной деятельности корпоративных предприятий стран с переходной экономикой в условиях глобализации.....	106
<i>Victoria Trofimov, Frasila Petru.</i> The role of information and democratic media in modern economy. The case of Romania in post-socialist transition period.....	109

#### **ЧАСТИНА IV. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ..... 112**

<i>Aimagambetov Y., Sikhimbayev M., Sikhimbayeva D.</i> Transformation of the raw resources sector innovation system of the Republic of Kazakhstan .....	112
<i>Алиева С. С.</i> Необходимость разработки стратегии денежно-кредитных регуляторов в новых экономических условиях.....	115
<i>Байбардина Т. Н., Мачалова В. В.</i> Приоритеты подготовки специалистов-маркетологов в учреждениях высшего образования Республики Беларусь в условиях экономической интеграции и глобализации.....	117
<i>Горбенко Д. С.</i> Теоретико-методологічні підходи до інноваційної діяльності підприємства в умовах глобалізації.....	120
<i>Зайналов Ж. Р.</i> Проблемы использования механизмов инвестиционной деятельности корпоративных предприятий в условиях глобализации экономики.....	122
<i>Зайналов Ж. Р., Ахроров З. О.</i> Инновационно-технологические возможности обеспечения конкурентоспособности предприятий в условиях глобализации.....	125
<i>Зайналов Ж. Р., Данияров К. Д.</i> Кредитное обеспечение инвестиций в инновации в условиях глобализации.....	128

<b>Зайналов Ж. Р., Карлибаева Р. Х.</b> Усиление роли фондового рынка в привлечении инвестиций в условиях глобализации.....	131
<b>Зайналов Ж.Р., Мухаммедова З.М.</b> Управление финансовым обеспечением инновационного развития предприятий сферы услуг в условиях глобализации .....	133
<b>Зайналов Ж. Р., Хусанов Б. Ш.</b> Необходимость регулирования социального обеспечения .....	136
<b>Зубайдуллаев Ф. Ф., Латипова Ш. М., Рузибаева Н. Х.</b> Методы реализации стимулирующего механизма кредитования – как важнейший фактор обеспечения безопасности предпринимательских субъектов в условиях глобализации.....	138
<b>Кікоть О. Ю.</b> Показники ефективності аукціонів ОВДП Міністерства Фінансів України за доходом.....	141
<b>Коробкин А. З., Алексеенко И. В.</b> Государственное регулирование торговли Республики Беларусь в глобальной среде .....	144
<b>Кудратов Г. Х., Расулов Ш. Ж.</b> Кредитное обеспечение инвестиционного инновационного развития предприятий в условиях глобализации .....	146
<b>Кудратов Г. Х., Расулов Ш. Ж.</b> Повышение роли кредитных продуктов банков в финансовом обеспечении инновационного роста в условиях глобализации.....	149
<b>Курбонов Х., Алиева С.</b> Необходимость установления социально-экономических нормативов для бюджетного планирования в условиях глобализации .....	152
<b>Мусаев Р. М., Ахмедова А. Т.</b> Проблемы формирования политики инновационно-технологического развития в условиях глобализации .....	154
<b>Нікітенко Д. Ю.</b> Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва.....	157

<i>Ніколенко С. С., Кушнір Л. Л.</i> Асоціація між Україною та ЄС: перспективи впливу на національну економіку .....	160
<i>Педченко Н. С., Сіліхін Б. В.</i> Місце монетарної політики Національного банку України в економічній політиці держави.....	165
<i>Расулов Ш. Ж.</i> Усиление роли ресурсной базы кредитных организаций в разработке инновационных подходов к формированию основ денежно-кредитной политики в условиях глобализации .....	168
<i>Расулов З. Ж., Сафаров А.</i> Регулирование рынка кредитных продуктов в целях реализации финансовых потребностей субъектов малого бизнеса в условиях глобализации .....	170
<i>Рузибаева Н. Х., Латипова Ш. М.</i> Повышение роли информационного анализа оценки инвестиционной привлекательности: современный аспект .....	173
<i>Хамраев М.С.</i> Развитие национальных фондовых рынков в условиях глобализации экономики .....	174
<i>Ходжаев Э. Н., Рузибаева Н. Х.</i> Реализация инвестиционных проектов по созданию новых высокотехнологичных производств в условиях глобализации экономики.....	177
<i>Юркова И. Б., Каунова Н. Л., Савостенко Н. А.</i> Направления усиления позиций потребительской кооперации на рынке.....	179

## **ЧАСТИНА V. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ..... 183**

<i>Бондаренко О. Г.</i> Тенденции развития потребительской кооперации Республики Беларусь по доле рынка .....	183
<i>Гаркуша О. В.</i> Про сутність основних принципів функціонування кредитних кооперативів .....	186

<b>Герасименко В. В.</b> Енергетична кооперація: перспективи використання досвіду провідних країн світу в українській практиці .....	188
<b>Грошев С. В.</b> Розвиток кооперації фермерських господарств .....	193
<b>Пантелеймоненко А. О., Пономарьов Г. П.</b> Про роль духовенства у становленні кооперативного руху.....	196
<b>Пигунова О. В.</b> Тенденции развития торговой отрасли потребительской кооперации Беларуси .....	199
<b>Сахарова Д. Б.</b> Стратегические приоритеты развития потребительской кооперации в условиях глобализации .....	201
<b>Старик А. В.</b> Основні засоби маркетингової політики комунікацій туристичних підприємств .....	203

Наукове видання

# ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Збірник наукових праць

(м. Полтава, 27–28 квітня 2016 р.)

Головний редактор *М. П. Гречук*  
Комп'ютерна верстка *Г. А. Бжікян*

*Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 12,4.  
Тираж 35 пр. Зам. № 104/532.*

Видавець і виготовлювач  
Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,  
к. 115, вул. Ковалю, 3, м. Полтава, 36014;  
☎ (0532) 50-24-81

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827  
від 08.07.2010 р.*

ISBN 978-966-184-235-8

